كيف يفكر الناجحون

الغلاف و الترجمة و الاختصار / حسام الدين

مقدمة

إن المفكرين الجيدين مطلوبون دائماً. فالشخص الذي يعرف كيف يعمل قد يحصل على وظيفة دائماً، ولكن الشخص الذي يعرف لماذا يعمل سوف يظل رئيسه دائماً. إن المفكرين الجيدين يحلون المشاكل، ولا يفتقرون أبداً إلى الأفكار التي يمكن أن تبني منظمة، ولديهم دائماً أمل في مستقبل أفضل. ونادراً ما يجد المفكرون الجيدون أنفسهم تحت رحمة أشخاص قساة القلب يستغلونهم أو يحاولون خداعهم، مثل الدكتاتور النازي أدولف هتلر، الذي تباهى ذات يوم قائلاً: "من حظ الحكام أن الرجال لا يفكرون". إن أولئك الذين يفكرون يمكنهم أن يحكموا أنفسهم ـ حتى في ظل حاكم مستبد أو في ظروف صعبة أخرى. وباختصار، فإن المفكرين الجيدين ناجحون.

لقد قمت بدراسة الأشخاص الناجحين لمدة أربعين عامًا، ورغم التنوع المذهل الذي تجده بينهم، إلا أنني وجدت أنهم جميعًا متشابهون في جانب واحد: طريقة تفكيرهم! هذا هو الشيء الوحيد الذي يفصل الأشخاص الناجحين عن الأشخاص غير الناجحين. وإليكم الخبر السار. يمكن تعلم كيفية تفكير الأشخاص الناجحين. إذا غيرت تفكيرك، يمكنك تغيير حياتك!

لماذا يجب عليك تغيير تفكيرك

من الصعب المبالغة في تقدير أهمية تغيير طريقة تفكيرك. فالتفكير الجيد يمكن أن يفعل الكثير من الأشياء لك: توليد الإيرادات، وحل المشكلات، وخلق الفرص. ويمكن أن يأخذك إلى مستوى جديد تمامًا - شخصيًا ومهنيًا. ويمكنه حقًا أن يغير حياتك.

فكر في بعض الأشياء التي تحتاج إلى معرفتها لتغيير تفكيرك:

1. تغيير التفكير ليس تلقائياً

من المؤسف أن التغيير في التفكير لا يحدث من تلقاء نفسه. وإذا كنت تريد أن تجد فكرة جيدة، فلابد أن تبحث عنها. وإذا كنت تريد أن تصبح مفكراً أفضل، فلابد أن تعمل بجد لتحقيق ذلك ـ وبمجرد أن تبدأ في أن تصبح مفكراً أفضل، فإن الأفكار الجيدة تستمر في التدفق. والواقع أن مقدار التفكير الجيد الذي يمكنك أن تقوم به في أي وقت يعتمد في المقام الأول على مقدار التفكير الجيد الذي تقوم به بالفعل.

2. تغيير التفكير أمر صعب

إن الأشخاص الوحيدين الذين يعتقدون أن التفكير سهل هم أولئك الذين لا يمارسونه عادة. فقد أكد الفيزيائي الحائز على جائزة نوبل ألبرت أينشتاين، أحد أفضل المفكرين على الإطلاق، أن "التفكير عمل شاق، ولهذا السبب فإن قِلة قليلة من الناس يمارسونه". ولأن التفكير صعب للغاية، فأنت تريد استخدام أي شيء يمكنك استخدامه لمساعدتك على تحسين العملية.

3. تغيير التفكير يستحق الاستثمار

لاحظ المؤلف نابليون هيل، "لقد تم استخراج المزيد من الذهب من أفكار الإنسان أكثر مما تم استخراجه من الأرض على الإطلاق". عندما تأخذ الوقت الكافي لتعلم كيفية تغيير تفكيرك وتصبح مفكرًا أفضل، فأنت تستثمر في نفسك. مناجم الذهب تنفد. أسواق الأسهم تنهار. استثمارات العقارات يمكن أن تفشل. لكن العقل البشري الذي يتمتع بالقدرة على التفكير الجيد يشبه منجم الماس الذي لا ينفد أبدًا. إنه لا يقدر بثمن.

كيف تصبح مفكرا أفضل

هل تريد أن تتقن عملية التفكير الجيد؟ هل تريد أن تكون مفكرًا أفضل غدًا مما أنت عليه اليوم؟ إذن عليك أن تنخرط في عملية مستمرة تعمل على تحسين تفكيرك. أنصحك بالقيام بما يلي:

1. عرض نفسك للمدخلات الجيدة

إن المفكرين الجيدين هم من يحركون ضخ الأفكار. فهم يبحثون دائمًا عن الأشياء التي تساعد على بدء عملية التفكير، لأن ما تقوم به يؤثر دائمًا على ما يخرج منك.[1]

2. اعرض نفسك على المفكرين الجيدين

اقضِ بعض الوقت مع الأشخاص المناسبين.[2]

1 ـ اقرأ الكتب، وراجع المجلات التجارية، واستمع إلى الأشرطة، واقضِ بعض الوقت مع المفكرين الجيدين. وعندما يثيرك شيء ما ـ سواء كانت فكرة شخص آخر أو بذرة فكرة توصلت إليها بنفسك ـ فاحتفظ بها أمامك. دوّنها واحتفظ بها في مكان ما في مكان تفكيرك المفضل لتحفيز تفكيرك.

2 ـ بينما كنت أعمل على هذا القسم وأتبادل أفكاري مع بعض الأشخاص الرئيسيين (حتى تكون أفكاري أكثر اتساعًا)، أدركت شيئًا عن نفسي. كل الأشخاص في حياتي الذين أعتبرهم أصدقاء مقربين أو زملاء مفكرين. الآن، أحب كل الناس. أحاول أن أكون لطيفًا مع كل من أقابله، وأرغب في إضافة قيمة إلى أكبر عدد ممكن من الناس من خلال المؤتمرات والكتب والدروس الصوتية وما إلى ذلك. لكن الأشخاص الذين أبحث عنهم وأختار قضاء الوقت معهم جميعًا يتحدونني بأفكارهم وأفعالهم. إنهم يحاولون باستمرار النمو والتعلم. هذا ينطبق على زوجتي مارغريت وأصدقائي المقربين والمديرين التنفيذيين الذين يديرون شركاتي. كل واحد منهم مفكر جيد!

لاحظ كاتب الأمثال أن الأشخاص الأذكياء يشحذون بعضهم بعضًا، كما يشحذ الحديد الحديد. إذا كنت تريد أن تكون مفكرًا ذكيًا، فكن بين الأشخاص الأذكياء.

3. اختر أن تفكر بأفكار جيدة

لكي تصبح مفكرًا جيدًا، يجب أن تكون متعمدًا [3] في عملية التفكير. ضع نفسك بانتظام في المكان المناسب للتفكير وتشكيل أفكارك وتوسيعها وتوجيهها. اجعل ذلك أولوية. تذكر أن التفكير هو انضباط.

قد ترغب في القيام بشيء مماثل، أو يمكنك تطوير جدول وطريقة خاصة بك. بغض النظر عما تختار القيام به، اذهب إلى مكان تفكيرك، واحمل ورقة وقلمًا، وتأكد من تدوين أفكارك كتابيًا.

4. التصرف بناءً على أفكارك الجيدة

إن الأفكار لها عمر قصير. ولابد أن تتصرف بناء على هذه الأفكار قبل تاريخ انتهاء صلاحيتها. [4]

5. اسمح لمشاعرك بخلق فكرة جيدة أخرى

ولكي تبدأ عملية التفكير، لا يمكنك الاعتماد على مشاعرك قبل التفكير. [5]

6. كرر العملية

3 - تناولت الإفطار مؤخراً مع دان كاثي، رئيس شركة تشيك فيل إيه، وهي سلسلة مطاعم للوجبات السريعة يقع مقرها الرئيسي في منطقة أتلانتا. أخبرته أنني أعمل على تأليف هذا الكتاب وسألته عما إذا كان يضع وقت التفكير في مقدمة أولوياته. لم يكتف بالقول "نعم" بل أخبرني أيضاً بما يسميه "جدول التفكير". يساعده هذا الجدول على مقاومة وتيرة الحياة المحمومة التي تثبط عزيمته على التفكير المتعمد. يقول دان إنه يخصص وقتاً للتفكير لمدة نصف يوم كل أسبوعين، ويوم كامل كل شهر، ويومين أو ثلاثة أيام كاملة كل عام. ويوضح دان: "يساعدني هذا على التركيز على الشيء الرئيسي، الشيء الرئيسي، لأنني أشتت انتباهي بسهولة".

4 - وقد عبر عن هذا بطل الطيران في الحرب العالمية الأولى إيدي ريكينباكر عندما قال: "أستطيع أن أعطيك صيغة من ست كلمات للنجاح: فكر في الأمور جيداً - ثم اتبعها".

5 - ففي كتابي "الفشل إلى الأمام"، كتبت أنه يمكنك أن تتصرف على طريقتك في الشعور قبل أن تتمكن من الشعور بطريقتك في العمل. وإذا انتظرت حتى تشعر بالرغبة في القيام بشيء ما، فمن المرجح أنك لن تتمكن من إنجازه على الإطلاق. وينطبق نفس الشيء على التفكير. فلا يمكنك الانتظار حتى تشعر بالرغبة في التفكير للقيام به. ومع ذلك، فقد وجدت أنه بمجرد الانخراط في عملية التفكير الجيد، يمكنك استخدام عواطفك لتغذية العملية وخلق الزخم العقلي.

جرّب ذلك بنفسك. بعد أن تمر بعملية التفكير المنضبطة وتستمتع ببعض النجاح، اسمح لنفسك بالاستمتاع باللحظة وحاول الاستفادة من الطاقة العقلية لهذا النجاح. إذا كنت مثلي، فمن المرجح أن يحفز ذلك أفكارًا إضافية وأفكارًا مثمرة.

إن فكرة واحدة جيدة لا تصنع حياة جيدة. [6]

ضع نفسك في المكان المناسب للتفكير

إن التحول إلى مفكر جيد ليس بالأمر المعقد، بل هو عبارة عن انضباط. وإذا قمت بالخطوات الستة التي حددتها، فسوف تهيئ نفسك لأسلوب حياة أفضل في التفكير. ولكن ماذا تفعل للتوصل إلى أفكار محددة على أساس يومي؟

أريد أن أعلمك العملية التي استخدمتها لاكتشاف الأفكار الجيدة وتطويرها. من المؤكد أنها ليست الطريقة الوحيدة التي نجحت، لكنها نجحت معي بشكل جيد.

1. ابحث عن مكان للتفكير في أفكارك

إذا ذهبت إلى المكان المخصص لك للتفكير على أمل توليد أفكار جيدة، فسوف تتوصل في النهاية إلى بعض الأفكار الجيدة. [7]

2. ابحث عن مكان لتشكيل أفكارك

نادرًا ما تأتي الأفكار مكتملة ومُصاغة بشكل كامل. في أغلب الأحيان، تحتاج الأفكار إلى صياغتها حتى تكتسب مضمونًا. وكما يقول صديقي دان رايلاند، يجب أن "تصمد أمام اختبار الوضوح والتساؤل". خلال وقت الصياغة، تريد أن تضع فكرة أمام فحص قوي. في كثير من الأحيان تبدو الفكرة التي بدت رائعة في وقت متأخر من الليل سخيفة جدًا في ضوء النهار. اطرح أسئلة حول أفكارك. وصقلها. إحدى أفضل الطرق للقيام بذلك هي تدوين أفكارك. كتب الأستاذ ورئيس الكلية وعضو مجلس الشيوخ

6 - فالأشخاص الذين لديهم فكرة جيدة واحدة ويحاولون استغلالها طوال حياتهم المهنية غالباً ما ينتهي بهم الأمر إلى التعاسة أو الفقر. إنهم من أصحاب النجاحات التي لم تتحقق إلا مرة واحدة، أو مؤلفي الكتب التي ألفوها، أو المتحدثين الذين يوجهون رسالة واحدة، أو المخترعين الذين يقضون حياتهم في محاولة لحماية فكرتهم الوحيدة أو الترويج لها.إن النجاح يأتي إلى أولئك الذين لديهم جبل كامل من الذهب يستخرجونه باستمرار، وليس أولئك الذين يجدون قطعة ذهبية واحدة ويحاولون العيش عليها لمدة خمسين عاماً. ولكي تصبح شخصاً قادراً على استخراج الكثير من الذهب، فأنت بحاجة إلى الاستمرار في تكرار عملية التفكير الجيد.

7 - ما هو أفضل مكان للتفكير؟ كل شخص يختلف عن الآخر. فبعض الناس يفكرون بشكل أفضل أثناء الاستحمام. والبعض الآخر، مثل صديقي ديك بيجز، يفضلون الذهاب إلى الحديقة. أما أنا، فإن أفضل الأماكن للتفكير هي سيارتي، وعلى متن الطائرات، وفي المنتجع الصحي. كما تأتيني الأفكار في أماكن أخرى أيضًا، مثل عندما أكون في السرير. (أحتفظ بلوحة كتابة مضاءة خاصة على طاولتي الليلية لمثل هذه الأوقات). أعتقد أنني غالبًا ما تأتيني الأفكار لأنني اعتدت على الذهاب إلى أماكن التفكير بشكل متكرر. وإذا كنت تريد توليد أفكار باستمرار، فعليك أن تفعل الشيء نفسه. ابحث عن مكان يمكنك التفكير فيه، وخطط لتسجيل أفكارك على الورق حتى لا تفقدها. عندما وجدت مكانًا للتفكير في أفكاري، وجدت أفكاري مكانًا في داخلي.

الأمريكي إس آي هاياكاوا: "إن تعلم الكتابة هو تعلم التفكير. أنت لا تعرف أي شيء بوضوح ما لم تتمكن من التعبير عنه كتابةً".

عندما تشكل أفكارك، فإنك تكتشف ما إذا كانت الفكرة تنطوي على إمكانات. وتتعلم ما لديك. كما تتعلم بعض الأشياء عن نفسك.

إن وقت التشكيل يثير حماسي لأنه يجسد:

الفكاهة: الأفكار التي لا تنجح غالبا ما توفر راحة كوميدية.

التواضع: اللحظات التي أتواصل فيها مع الله تبهرني.

الإثارة: أحب أن أتخيل فكرة ما في ذهني. (أسمي ذلك "التخطيط للمستقبل").

الإبداع: في هذه اللحظات لا أتأثر بالواقع.

الإنجاز: لقد خلقني الله لهذه العملية؛ فهي تستخدم أعظم مواهبي ومهاراتي.

يمنحني الفرح.

الصدق: عندما أطرح فكرة في ذهني، أكتشف دوافعي الحقيقية.

الشغف: عندما تقوم بتشكيل فكرة ما، فإنك تكتشف ما تؤمن به وما هو المهم حقًا.

التغيير: معظم التغييرات التي أجريتها في حياتي نتجت عن

التفكير المتعمق في موضوع ما.

يمكنك تشكيل أفكارك في أي مكان تقريبًا. ما عليك سوى العثور على مكان يناسبك، حيث يمكنك تدوين الأشياء وتركيز انتباهك دون انقطاع وطرح الأسئلة حول أفكارك.

3. ابحث عن مكان لتوسيع أفكارك

إذا صادفت أفكارًا عظيمة وقضيت وقتًا في صياغتها ذهنيًا، فلا تعتقد أنك انتهيت ويمكنك التوقف عند هذا الحد. إذا فعلت ذلك، فستفتقد بعضًا من أهم جوانب عملية التفكير. ستفتقد إشراك الآخرين وتوسيع الأفكار إلى أقصى إمكاناتها.

في وقت سابق من حياتي، يجب أن أعترف بأنني كنت أرتكب هذا الخطأ كثيرًا. كنت أرغب في تحويل فكرة ما من مجرد فكرة إلى حل قبل مشاركتها مع أي شخص، حتى الأشخاص الذين ستؤثر عليهم بشكل كبير. لقد فعلت ذلك في العمل وفي المنزل. ولكن على مر السنين، تعلمت أنه يمكنك الذهاب إلى أبعد من ذلك بكثير مع فريق مقارنة بما يمكنك الذهاب إليه بمفردك.

لقد وجدت صيغة يمكنها مساعدتك على توسيع نطاق أفكارك. تقول الصيغة:

الفكر الصحيح بالإضافة إلى الأشخاص المناسبين في البيئة المناسبة في الوقت المناسب للسبب الصحيح = النتيجة الصحيحة

من الصعب التغلب على هذا المزيج. فمثل أي شخص، كل فكرة لديها القدرة على أن تصبح شيئًا عظيمًا. وعندما تجد مكانًا لتوسيع أفكارك، ستجد هذه الإمكانية.

4. ابحث عن مكان لوضع أفكارك

يلاحظ المؤلف سي دي جاكسون أن "الأفكار العظيمة تحتاج إلى عجلات هبوط بالإضافة إلى أجنحة". وأي فكرة تظل مجرد فكرة لا تحدث تأثيرًا كبيرًا. وتأتي القوة الحقيقية للفكرة عندما تنتقل من التجريد إلى التطبيق. فكر في نظرية النسبية لأينشتاين. عندما نشر نظرياته في عامي 1905 و1916، كانت مجرد أفكار عميقة. جاءت قوتها الحقيقية مع تطوير المفاعل النووي في عام 1942 والقنبلة النووية في عام 1945. عندما طور العلماء أفكار أينشتاين ونفذوها، تغير العالم كله.

وبالمثل، إذا كنت تريد أن تحدث أفكارك تأثيرًا، فأنت بحاجة إلى توجيهها إلى الآخرين حتى يمكن تنفيذها يومًا ما. أثناء التخطيط لمرحلة التطبيق في عملية التفكير، قم بتوجيه أفكارك أولاً إلى...

- نفسك: إن إقناع نفسك بفكرة ما سيمنحك النزاهة. فالناس لن يصدقوا فكرة ما إلا بعد أن يصدقوا القائد الذي يوصلها. وقبل أن أقدم أي درس، أسأل نفسي ثلاثة أسئلة: "هل أؤمن بها؟ هل أعيشها؟ هل أعتقد أن الآخرين يجب أن يعيشوها؟". وإذا لم أستطع الإجابة بنعم على الأسئلة الثلاثة، فهذا يعني أنني لم أحقق الفكرة.

اللاعبون الرئيسيون (المؤثرون): لنكن صادقين، لن تنجح أي فكرة إذا لم يتبناها المؤثرون. ففي نهاية المطاف، هم الأشخاص الذين ينقلون الأفكار من الفكرة إلى التنفيذ.

- الأشخاص الأكثر تأثراً: إن توجيه الأفكار إلى الأشخاص الذين يقعون في مرمى النيران سوف يمنحك بصيرة عظيمة. إن الأشخاص الأقرب إلى التغيرات التي تحدث نتيجة لفكرة جديدة يمكنهم أن يقدموا لك "قراءة واقعية". وهذا مهم، لأنه حتى عندما تكمل بعناية عملية خلق فكرة ما، وتشكيلها، وتطويرها مع مفكرين جيدين آخرين، فقد تفشل في الوصول إلى الهدف.

5. ابحث عن مكان لتطير فيه أفكارك

كان الفيلسوف الفرنسي هنري لويس برجسون، الذي فاز بجائزة نوبل في الأدب عام 1927، يؤكد أن الإنسان يجب أن "يفكر كرجل عمل - يتصرف كرجل فكر". فما فائدة التفكير إذا لم يكن له تطبيق في الحياة الواقعية؟ إن التفكير المنفصل عن الفعل لا يمكن أن يكون منتجاً. إن تعلم كيفية إتقان عملية التفكير الجيد يقودك إلى التفكير المنتج. وإذا تمكنت من تطوير الانضباط في التفكير الجيد وتحويله إلى عادة مدى الحياة، فسوف تكون ناجحاً ومنتجاً طوال حياتك. وبمجرد أن تبتكر أفكارك وتشكلها وتوسعها وتطلقها، فإن إطلاقها يمكن أن يكون ممتعاً وسهلاً.

صورة المفكر الجيد

غالبًا ما تسمع شخصًا يقول إن زميلًا أو صديقًا "مفكر جيد"، لكن هذه العبارة تعني شيئًا مختلفًا بالنسبة لكل شخص. بالنسبة لشخص ما قد يعني ذلك امتلاك معدل ذكاء مرتفع، بينما قد يعني بالنسبة لآخر معرفة مجموعة من المعلومات التافهة أو القدرة على معرفة من هو الجاني عند قراءة رواية بوليسية. أعتقد أن التفكير الجيد ليس مجرد شيء واحد. إنه يتألف من عدة مهارات تفكير محددة. أن تصبح مفكرًا جيدًا يعني تطوير هذه المهارات بأفضل ما في وسعك.

لا يهم إن كنت قد ولدت غنياً أم فقيراً. ولا يهم إن كنت قد أكملت تعليمك في الصف الثالث الابتدائي أو كنت حاصلاً على درجة الدكتوراه. ولا يهم إن كنت تعاني من إعاقات متعددة أو كنت في أفضل حال. فمهما كانت ظروفك، يمكنك أن تتعلم كيف تكون مفكراً جيداً. وكل ما عليك فعله هو أن تكون على استعداد للمشاركة في هذه العملية كل يوم.

في كتاب Built to Last، يصف جيم كولينز وجيري بوراس ما يعنيه أن تكون شركة ذات رؤية، وهو النوع من الشركات التي تجسد قمة الأعمال الأمريكية. يصفان هذه الشركات بهذه الطريقة:

إن الشركة التي تتمتع برؤية واضحة تشبه العمل الفني العظيم.[8]

إن التفكير الجيد يشبه التفكير السليم. فأنت بحاجة إلى كل "أجزاء" التفكير لكي تصبح ذلك النوع من الأشخاص القادرين على تحقيق أشياء عظيمة. وتتضمن هذه الأجزاء المهارات الحادية عشرة التالية:

---

8 ـ_ففكر في مشاهد مايكل أنجلو من سفر التكوين على سقف كنيسة سيستين أو تمثال داود. وفكر في رواية عظيمة خالدة مثل هكلبيري فين أو الجريمة والعقاب. وفكر في السيمفونية التاسعة لبيتهوفن أو هنري الخامس لشكسبير. وفكر في مبنى مصمم بشكل جميل، مثل روائع فرانك لويد رايت أو لودفيج ميس فان دير روه. لا يمكنك الإشارة إلى عنصر واحد يجعل كل شيء ناجحًا؛ بل إن العمل بأكمله ـ كل الأجزاء التي تعمل معًا لخلق تأثير عام ـ هو الذي يؤدي إلى العظمة الدائمة.

1. رؤية حكمة التفكير الشامل.

2. إطلاق العنان لإمكانات التفكير المركّز.

3. اكتشاف متعة التفكير الإبداعي.

4. إدراك أهمية التفكير الواقعي.

5. إطلاق العنان لقوة التفكير الاستراتيجي.

6. الشعور بطاقة التفكير الاحتمالي.

7. واحتضان و انتهاج دروس التفكير التأملي.

8. والتشكيك في قبول التفكير الشعبي المقلد.

9. وتشجيع المشاركة في التفكير المشترك.

10. وتجربة الرضا الناتج عن التفكير غير الأناني.

11. والاستمتاع بعودة التفكير القائم على النتائج النهائية

عندما تقرأ الفصول المخصصة لكل نوع من أنواع التفكير، ستكتشف أنها لا تحاول أن تخبرك بما يجب أن تفكر فيه؛ بل تحاول أن تعلمك كيف تفكر. ومع إتقانك لكل مهارة، ستجد أنك تتقن بعضها، بينما لا تتقن بعضها الآخر. تعلم كيف تنمي كل نوع من أنواع التفكير هذه، وستصبح مفكراً أفضل. أتقن كل ما تستطيع إتقانه ـ بما في ذلك عملية التفكير المشترك التي تساعدك على تعويض نقاط ضعفك ـ وستتغير حياتك.

تنمية التفكير الشامل

"عندما يتعلق الأمر بالنجاح، لا يتم قياس الناس بالبوصات أو الأرطال أو المدرجات الجامعية أو الخلفية العائلية؛ بل يتم قياسهم بحجم تفكيرهم." — دافو س. شوارتز

إن التفكير في الصورة الكبيرة قد يفيد أي شخص في أي مهنة. فعندما يخبر شخص مثل جاك ويلش أحد موظفي شركة جنرال إلكتريك أن العلاقة المستمرة مع العميل أكثر أهمية من بيع منتج فردي، فإنه يذكره بالصورة الكبيرة. وعندما يسأم والدان من تدريب أطفالهما على استخدام المرحاض، أو الدرجات السيئة، أو الحوادث البسيطة، ويذكر أحدهما الآخر بأن الوقت الصعب الحالي ليس سوى موسم مؤقت، فإنهما يستفيدان من التفكير في الصورة الكبيرة.

قال مطور العقارات دونالد ترامب مازحا: "يجب أن تفكر على أي حال، فلماذا لا تفكر في الصورة الكبيرة؟". إن التفكير في الصورة الكبيرة يجلب التكامل والنضج إلى تفكير الشخص. إنه يجلب المنظور. إنه مثل جعل إطار الصورة أكبر، في هذه العملية لا يتم توسيع ما يمكنك رؤيته فحسب، بل وما يمكنك القيام به أيضًا. اقض بعض الوقت مع مفكرين في الصورة الكبيرة، وستجد أنهم:

التعلم المستمر

إن المفكرين الذين ينظرون إلى الأمور من منظور شامل لا يكتفون أبداً بما يعرفونه بالفعل. فهم يزورون دوماً أماكن جديدة، ويقرؤون كتباً جديدة، ويلتقون بأشخاص جدد، ويتعلمون مهارات جديدة. وبسبب هذه الممارسة، فإنهم غالباً ما يتمكنون من ربط الأشياء غير المتصلة ببعضها. إنهم يتعلمون مدى الحياة.[9]

استمع عمدا

إن الاستماع إلى شخص لديه خبرة في مجال لا تمتلكه هو وسيلة ممتازة لتوسيع نطاق خبرتك.[10]

9 ـ ولمساعدتي على الحفاظ على موقف المتعلم، أقضي بضع لحظات كل صباح في التفكير في فرص التعلم المتاحة لي خلال اليوم. وبينما أراجع تقويمي وقائمة المهام التي يتعين علي القيام بها ـ معرفة من سألتقي به في ذلك اليوم، وما سأقرأه، والاجتماعات التي سأحضرها ـ فإنني ألاحظ الأماكن التي من المرجح أن أتعلم فيها شيئاً ما. ثم أرشد نفسي عقلياً إلى البحث باهتمام عن شيء من شأنه أن يحسن من أدائي في هذا الموقف. وإذا كنت ترغب في الاستمرار في التعلم، فإنني أود أن أشجعك على فحص يومك والبحث عن فرص للتعلم.

10 -وأنا أبحث عن مثل هذه الفرص. في أحد الأعوام تحدثت إلى نحو 900 مدرب وكشاف في مباراة كرة القدم الأمريكية، حيث يشارك لاعبو كرة القدم الخريجون في آخر مباراة جامعية لهم. وقد أتيحت لي الفرصة، برفقة زوج ابنتي ستيف ميلر، لتناول العشاء مع مدربي دوري كرة القدم الأمريكية ديف وانستيدت وبوتش ديفيس. ونادراً ما تتاح لك مثل هذه الفرصة، لذا فقد طرحت عليهما أسئلة حول العمل الجماعي وقضيت الكثير من الوقت في الاستماع إليهما. وفي نهاية المساء، بينما كنا نسير أنا وستيف إلى سيارتنا، قال لي: "جون، أراهن أنك طرحت على هذين المدربين مائة سؤال الليلة".

"إذا كنت أريد أن أتعلم وأنمو،" أجبت، "يجب أن أعرف الأسئلة التي يجب أن أطرحها وأعرف كيفية تطبيق الإجابات على حياتي. لقد علمني الاستماع أكثر بكثير من التحدث."[11]

انظر بشكل موسع

كتب الكاتب هنري ديفيد ثورو: "الكثير من الأشياء لا نراها، رغم أنها تقع ضمن نطاق شعاعنا البصري، لأنها لا تقع ضمن نطاق شعاعنا الفكري". إن البشر يرون عالمهم الخاص أولاً. على سبيل المثال، عندما يصل الناس إلى مؤتمر قيادي تنظمه شركتي، فإنهم يريدون معرفة المكان الذي سيوقفون فيه سياراتهم، وما إذا كانوا سيتمكنون من الحصول على مقعد جيد (ومريح)، وما إذا كان المتحدث "مستعدًا"، وما إذا كانت الفواصل متباعدة بشكل صحيح. عندما أصل لإلقاء كلمة في نفس المؤتمر، أريد أن أعرف ما إذا كانت الإضاءة جيدة، ومعدات الصوت تعمل بشكل فعال، وما إذا كانت منصة المتحدث ستكون قريبة بما يكفي من الناس، وما إلى ذلك. إن هويتك تحدد ما تراه - وكيف تفكر.

إن المفكرين الذين ينظرون إلى الأمور من منظور شامل يدركون أن هناك عالماً آخر غير عالمهم، ويبذلون جهداً للخروج من أنفسهم ورؤية عوالم الآخرين من خلال أعينهم. ومن الصعب رؤية الصورة أثناء وجودك داخل الإطار. ولكي ترى كيف يرى الآخرون، عليك أولاً أن تكتشف كيف يفكرون. ومن المؤكد أن أن تصبح مستمعاً جيداً يساعد في ذلك. وكذلك الأمر بالنسبة للتغلب على أجندتك الشخصية ومحاولة تبني وجهة نظر الشخص الآخر.

عِش حياة كاملة

لقد كتب الكاتب الفرنسي ميشيل إيكيم دي مونتين يقول: "إن قيمة الحياة لا تكمن في طول الأيام، بل في الاستخدام الذي نستفيد منه؛ فقد يعيش الإنسان طويلاً ولكنه لا يعيش إلا قليلاً". والحقيقة أنك تستطيع أن تقضي حياتك بالطريقة التي تريدها، ولكنك لا تستطيع أن تقضيها إلا مرة واحدة. إن التحول إلى مفكر شامل يمكن أن يساعدك على أن تعيش حياة كاملة، وأن تعيش حياة مرضية للغاية. إن الأشخاص الذين يرون الصورة الشاملة يوسعون خبراتهم لأنهم يوسعون عالمهم. ونتيجة لهذا فإنهم ينجزون أكثر مما يحققه الأشخاص ضيقو الأفق. وهم يواجهون أيضًا عددًا أقل من المفاجآت غير المرغوب فيها، لأنهم أكثر عرضة لرؤية العديد من

[11] - عندما تلتقي بالناس، من الجيد أن يكون لديك جدول أعمال حتى تتمكن من التعلم. إنها طريقة رائعة للشراكة مع أشخاص يمكنهم القيام بأشياء لا يمكنك القيام بها. يدرك المفكرون الذين يفكرون في الصورة الكبيرة أنهم لا يعرفون الكثير من الأشياء. غالبًا ما يطرحون أسئلة عميقة لتوسيع فهمهم وتفكيرهم. إذا كنت تريد أن تصبح مفكرًا أفضل في الصورة الكبيرة، فكن مستمعًا جيدًا.

المكونات المشاركة في أي موقف معين: القضايا، والأشخاص، والعلاقات، والتوقيت، والقيم. وبالتالي فإنهم عادة ما يكونون أكثر تسامحًا مع الآخرين وطريقة تفكيرهم.

لماذا يجب عليك أن تكتسب حكمة التفكير الشامل

من البديهي أنك ربما تدرك أن التفكير في الصورة الشاملة مفيد. قليل من الناس يريدون أن يكونوا منغلقي الذهن. لا أحد يسعى إلى أن يكون كذلك. ولكن في حال لم تكن مقتنعًا تمامًا، ففكر في عدة أسباب محددة لماذا يجب أن تبذل الجهد لكي تصبح مفكرًا أفضل في الصورة الشاملة:

1. التفكير الشامل يسمح لك بالقيادة

يمكنك أن تجد العديد من المفكرين ذوي الرؤية الشاملة الذين ليسوا قادة، ولكنك ستجد قِلة من القادة الذين لا يفكرون في الرؤية الشاملة. يجب أن يكون القادة قادرين على القيام بالعديد من الأشياء المهمة لشعبهم:

إنهم يرون الرؤية قبل أن يراها الناس. كما أنهم يرون المزيد منها. وهذا يسمح لهم...

تقييم المواقف، مع الأخذ في الاعتبار العديد من المتغيرات. يستطيع القادة الذين يرون الصورة الكاملة التمييز بين الاحتمالات وكذلك المشاكل لتشكيل الأساس لبناء الرؤية. وبمجرد أن يفعل القادة ذلك، يمكنهم...

ارسم صورة للمكان الذي يتجه إليه الفريق، بما في ذلك أي تحديات أو عقبات محتملة. لا ينبغي أن يكون هدف القادة مجرد جعل موظفيهم يشعرون بالرضا، بل مساعدتهم على أن يكونوا جيدين وتحقيق الحلم. إن الرؤية، إذا تم عرضها بدقة، ستسمح للقادة...

أظهر كيف يرتبط المستقبل بالماضي لجعل الرحلة أكثر مغزى. عندما يدرك القادة هذه الحاجة إلى الاتصال ويربطونها ببعضها البعض، عندها يمكنهم...

اغتنم اللحظة المناسبة. ففي القيادة، يكون توقيت التحرك بنفس أهمية ما تفعله. وكما قال ونستون تشرشل: "تأتي لحظة خاصة في حياة كل شخص، لحظة وُلد من أجلها ذلك الشخص... وعندما يغتنمها... تكون أروع لحظاته".

سواء كنت تقوم ببناء الطرق أو التخطيط لرحلة أو الانتقال إلى منصب قيادي، فإن التفكير في الصورة الكاملة يسمح لك بالاستمتاع بمزيد من النجاح. فالأشخاص الذين ينظرون باستمرار إلى الصورة الكاملة لديهم أفضل فرصة للنجاح في أي مسعى.

2. التفكير في الصورة الكبيرة يبقيك على الهدف

لقد لاحظ توماس فولر، قسيس تشارلز الثاني ملك إنجلترا، أن "من هو في كل مكان فهو لا مكان له". ولكي تنجز الأمور، فأنت بحاجة إلى التركيز. ولكن لكي تنجز الأمور على النحو الصحيح، فأنت بحاجة أيضاً إلى النظر إلى الصورة الكبيرة. ولن تتمكن من البقاء على المسار الصحيح إلا بوضع أنشطتك اليومية في سياق الصورة الكبيرة. وكما يقول ألفين توفلر، "يتعين عليك أن تفكر في "الأشياء الكبيرة" بينما تقوم بأشياء صغيرة، حتى تسير كل الأشياء الصغيرة في الاتجاه الصحيح".

3. التفكير الشامل يسمح لك برؤية ما يراه الآخرون

إن إحدى أهم المهارات التي يمكنك تطويرها في العلاقات الإنسانية هي القدرة على رؤية الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر. إنها واحدة من مفاتيح العمل مع العملاء، وإرضاء الزبائن، والحفاظ على الزواج، وتربية الأطفال، ومساعدة أولئك الأقل حظًا، وما إلى ذلك. إن جميع التفاعلات الإنسانية تتعزز بالقدرة على وضع نفسك في مكان شخص آخر. كيف؟ انظر إلى ما هو أبعد من نفسك، ومصالحك الخاصة، وعالمك الخاص. عندما تعمل على النظر في قضية ما من كل زاوية ممكنة، وفحصها في ضوء تاريخ شخص آخر، واكتشاف مصالح ومخاوف الآخرين، ومحاولة تنحية أجندتك الخاصة جانبًا، تبدأ في رؤية ما يراه الآخرون. وهذا شيء قوي.

4. التفكير الشامل يعزز العمل الجماعي

إذا شاركت في أي نوع من أنشطة الفريق، فأنت تعلم مدى أهمية أن يرى أعضاء الفريق الصورة الكاملة، وليس فقط الجزء الخاص بهم. في أي وقت لا يعرف فيه الشخص كيف يتناسب عمله مع عمل زملائه في الفريق، فإن الفريق بأكمله يقع في ورطة. وكلما كان فهم أعضاء الفريق للصورة الكبيرة أفضل، كلما زادت قدرتهم على العمل معًا كفريق واحد.

5. التفكير في الصورة الكبيرة يمنعك من الانجراف وراء الروتين اليومي

لنواجه الأمر: بعض جوانب الحياة اليومية ضرورية للغاية ولكنها غير مثيرة للاهتمام على الإطلاق. ولا يسمح المفكرون الذين يركزون على الصورة الأكبر للأمور بأن تؤثر عليهم، لأنهم لا يغفلون عن النظرة الشاملة المهمة. وهم يدركون أن الشخص الذي ينسى الهدف النهائي يصبح عبداً للهدف المباشر.

6. يساعدك التفكير في الصورة الكبيرة على رسم خريطة لمناطق مجهولة

هل سمعت يوماً عبارة "سنعبر هذا الجسر عندما نصل إليه"؟ لا شك أن هذه العبارة صاغها شخص كان يعاني من صعوبة في رؤية الصورة الكبيرة. لقد بُني العالم من قبل أشخاص "عبروا الجسور" في أذهانهم قبل وقت طويل من قيام أي شخص آخر بذلك. والطريقة الوحيدة لاختراق أرض جديدة أو الانتقال إلى منطقة مجهولة هي النظر إلى ما هو أبعد من الحاضر ورؤية الصورة الكبيرة.

كيف تكتسب حكمة التفكير الشامل

إذا كنت ترغب في اغتنام الفرص الجديدة وفتح آفاق جديدة، فأنت بحاجة إلى إضافة التفكير الشامل إلى قدراتك. لكي تصبح مفكرًا جيدًا قادرًا على رؤية الصورة الشاملة بشكل أفضل، ضع في اعتبارك الاقتراحات التالية:

1. لا تسعى إلى اليقين

إن الأشخاص الذين يفكرون في الصورة الكبيرة يشعرون بالراحة في التعامل مع الغموض. فهم لا يحاولون فرض كل ملاحظة أو قطعة من البيانات على أنفسهم في حجرات ذهنية معدة سلفاً. فهم يفكرون على نطاق واسع ويمكنهم التعامل مع العديد من الأفكار المتناقضة ظاهرياً في أذهانهم. وإذا كنت تريد تنمية القدرة على التفكير في الصورة الكبيرة، فعليك أن تعتاد على احتضان الأفكار المعقدة والمتنوعة والتعامل معها.

2. تعلم من كل تجربة

إن المفكرين الذين ينظرون إلى الأمور من منظور شامل يوسعون آفاقهم من خلال السعي إلى التعلم من كل تجربة. فهم لا يكتفون بنجاحاتهم، بل يتعلمون منها. والأهم من ذلك أنهم يتعلمون من إخفاقاتهم. وهم قادرون على فعل ذلك لأنهم يظلون قابلين للتعلم. إن الخبرات المتنوعة ـ سواء كانت إيجابية أو سلبية ـ تساعدك على رؤية الصورة الكاملة. وكلما زاد تنوع الخبرات والنجاحات، كلما زادت لديك القدرة على التعلم. وإذا كنت ترغب في أن تكون مفكراً شاملاً، فعليك أن تخرج وتجرب الكثير من الأشياء، وتغتنم الكثير من الفرص، وتأخذ الوقت الكافي للتعلم بعد كل انتصار أو هزيمة.

3. اكتساب المعرفة من مجموعة متنوعة من الأشخاص

إن المفكرين المذون من تجاربهم. ولكنهم يتعلمون أيضاً من تجارب لا يمرون بها. أي أنهم يتعلمون من خلال تلقي الأفكار من الآخرين ـ من العملاء والموظفين والزملاء والقادة.

إذا كنت ترغب في توسيع نطاق تفكيرك ورؤية الصورة الأكبر، فعليك أن تطلب المساعدة من مستشارين. ولكن كن حكيماً في اختيار الأشخاص الذين تطلب منهم النصيحة. إن اكتساب البصيرة من مجموعة متنوعة من الأشخاص لا يعني إيقاف أي شخص في الممرات وفي طوابير متاجر البقالة وسؤاله عن رأيه في موضوع معين. كن انتقائياً. تحدث إلى الأشخاص الذين يعرفونك ويهتمون بك، والذين يعرفون مجالهم، والذين لديهم خبرة أعمق وأوسع من خبرتك.

4. اسمح لنفسك بتوسيع عالمك

إذا كنت تريد أن تكون مفكرًا شاملًا، فسوف تضطر إلى السير ضد تيار العالم. يريد المجتمع أن يحصر الناس في صناديق. معظم الناس مرتبطون عقليًا بالوضع الراهن. إنهم يريدون ما كان، وليس ما يمكن أن يكون. إنهم يسعون إلى الأمان وإجابات بسيطة. للتفكير في الصورة الشاملة، تحتاج إلى منح نفسك الإذن بالذهاب في طريق مختلف، وكسر أرض جديدة، والعثور على عوالم جديدة لغزوها. وعندما يكبر عالمك، فأنت بحاجة إلى الاحتفال. لا تنس أبدًا أن هناك المزيد في العالم مما اختبرته.

استمر في التعلم، واستمر في النمو، واستمر في النظر إلى الصورة الكبيرة! إذا كنت ترغب في أن تكون مفكرًا جيدًا، فهذا ما يجب عليك فعله.

سؤال تفكير

هل أفكر خارج نفسي وعالمي حتى أتمكن من معالجة الأفكار بمنظور شمولي؟

الاشتراك في التفكير المركّز "لقد فعل كل شيء كما لو أنه لم يفعل شيئًا آخر."—Sproxen OF Noveuisr Cuartes Dhcxens

لقد أكد الفيلسوف برتراند راسل ذات مرة أن "القدرة على التركيز لفترة طويلة أمر ضروري لتحقيق إنجازات صعبة". ولاحظ عالم الاجتماع روبرت ليند أن "المعرفة قوة فقط إذا كان الإنسان يعرف الحقائق التي لا ينبغي أن يزعج نفسه بها". إن التفكير المركز يزيل عوامل التشتيت والفوضى العقلية حتى تتمكن من التركيز على قضية ما والتفكير بوضوح. إن التفكير المركّز يمكن أن يفعل العديد من الأشياء من أجلك:

1. التركيز على التفكير يوجه الطاقة نحو تحقيق الهدف المنشود

إن التركيز قادر على إضفاء الطاقة والقوة على أي شيء تقريبًا، سواء كان جسديًا أو عقليًا. فإذا كنت تتعلم كيفية رمي كرة البيسبول وترغب في تطوير مهاراتك في رمي الكرة المنحنية، فإن التركيز أثناء التدريب من شأنه أن يحسن من أسلوبك. وإذا كنت بحاجة إلى تحسين عملية تصنيع منتجك، فإن التركيز سيساعدك على تطوير أفضل طريقة. وإذا كنت تريد حل مشكلة رياضية صعبة، فإن التركيز يساعدك على الوصول إلى الحل. وكلما زادت صعوبة المشكلة أو القضية، كلما كان الوقت اللازم للتفكير المركّز لحلها أطول.

2. التركيز على التفكير يمنح الأفكار الوقت للتطور

أحب اكتشاف الأفكار وتطويرها. غالبًا ما أجمع فريقي الإبداعي معًا لتبادل الأفكار والتفكير الإبداعي. عندما نجتمع معًا لأول مرة، نحاول أن نكون شاملين في تفكيرنا من أجل توليد أكبر عدد ممكن من الأفكار. غالبًا ما ينتج ولادة اختراق محتمل عن مشاركة العديد من الأفكار الجيدة.

ولكن لكي تأخذ الأفكار إلى المستوى التالي، يجب أن تتحول من التوسع في تفكيرك إلى الانتقائية. لقد اكتشفت أن الفكرة الجيدة يمكن أن تصبح فكرة عظيمة عندما يتم منحها وقتًا للتركيز. صحيح أن التركيز على فكرة واحدة لفترة طويلة يمكن أن يكون محبطًا للغاية. غالبًا ما أمضيت أيامًا في التركيز على فكرة ومحاولة تطويرها، فقط لأجد أنني لا أستطيع تحسين الفكرة. لكن في بعض الأحيان تؤتي مثابرتي في التفكير المركّز ثمارها. هذا يجلب لي فرحة كبيرة. وعندما يكون التفكير المركّز في أفضل حالاته، لا تنمو الفكرة فحسب، بل أنا أيضًا!

3. التركيز على التفكير يؤدي إلى وضوح الهدف

أعتبر لعبة الجولف واحدة من هواياتي المفضلة. إنها لعبة مليئة بالتحديات الرائعة. أحبها لأن أهدافها واضحة للغاية. وقد أبدى الأستاذ ويليام موبلي من جامعة ساوث كارولينا الملاحظة التالية حول لعبة الجولف:

من أهم الأمور المتعلقة بلعبة الجولف وجود أهداف واضحة. فأنت ترى الدبابيس، وتعرف المستوى الذي يجب أن تحققه ـ فهو ليس سهلاً للغاية ولا بعيد المنال، وتعرف متوسط درجاتك، وهناك أهداف تنافسية ـ تنافسية مع المستوى الذي يجب أن تحققه، ومع نفسك ومع الآخرين. وهذه الأهداف تمنحك شيئاً تصوب نحوه. وفي العمل، كما هو الحال في لعبة الجولف، تحفزك الأهداف.

في إحدى المرات أثناء لعبي للجولف، لحقت بلاعب غولف أهمل إعادة الكرة إلى مكانها بعد أن وضع الكرة في الحفرة. ولأنني لم أستطع رؤية هدفي، لم أستطع التركيز بشكل صحيح. وسرعان ما تحول تركيزي إلى الإحباط ـ وإلى اللعب السيئ. ولكي يكون المرء لاعب غولف جيداً، فإنه يحتاج إلى التركيز على هدف واضح. وينطبق نفس الشيء على التفكير. فالتركيز يساعدك على معرفة الهدف ـ وتحقيقه.

4- التفكير الموجه سيأخذك إلى المستوى التالي

لا أحد يحقق العظمة من خلال أن يصبح متخصصًا في مجالات متعددة. ولا يمكنك صقل مهارة ما من خلال تخفيف انتباهك لتطويرها. الطريقة الوحيدة للوصول إلى المستوى التالي هي التركيز. بغض النظر عما إذا كان هدفك هو زيادة مستواك في اللعب، أو شحذ خطة عملك، أو تحسين أرباحك، أو تطوير مرؤوسيك، أو حل المشكلات الشخصية، فأنت بحاجة إلى التركيز. لاحظ المؤلف هاري أ. أوفرستريت، "إن العقل غير الناضج يقفز من شيء إلى آخر، بينما يسعى العقل الناضج إلى المتابعة".

أين يجب أن تركز تفكيرك؟

هل يستحق كل مجال من مجالات حياتك أن تخصص له وقتاً للتفكير المتعمق؟

بالطبع الإجابة هي لا. كن انتقائياً، وليس شاملاً، في تفكيرك المتعمق. بالنسبة لي، يعني هذا تخصيص وقت للتفكير المتعمق في أربعة مجالات: القيادة، والإبداع، والتواصل، والتواصل المتعمد. ربما تختلف اختياراتك عن اختياراتي. وفيما يلي بعض الاقتراحات لمساعدتك في تحديدها:

حدد أولوياتك

أولاً، ضع أولوياتك في الحسبان ـ لنفسك ولأسرتك وفريقك. يقول الكاتب والمستشار والمفكر الحائز على جوائز إدوارد دي بونو: "الاستنتاج هو المكان الذي تتعب فيه من التفكير". ومن المؤسف أن العديد من الناس يحددون أولوياتهم بناءً على نقاط ضعفهم. ومن المؤكد أنك لا تريد أن تفعل ذلك. ولا تريد أيضًا أن تسمح للآخرين بتحديد أجندتك.

هناك العديد من الطرق لتحديد الأولويات. إذا كنت تعرف نفسك جيدًا، فابدأ بالتركيز على نقاط قوتك، والأشياء التي تستغل مهاراتك ومواهبك التي وهبها الله لك على أفضل وجه. يمكنك أيضًا التركيز على ما يجلب أعلى عائد ومكافأة. افعل ما تستمتع به أكثر

وتفعله على أفضل وجه. يمكنك استخدام قاعدة 80/20. أعط 80 بالمائة من جهدك لأعلى 20 بالمائة (الأكثر أهمية) من الأنشطة. طريقة أخرى هي التركيز على الفرص الاستثنائية التي تعد بعائد ضخم. يتلخص الأمر في هذا: أعط انتباهك للمجالات التي تؤتي ثمارها.

اكتشف مواهبك

لا يتمتع كل الناس بالوعي الذاتي والقدرة على التعامل مع مهاراتهم ومواهبهم. فهم يشبهون إلى حد ما شخصية تشارلي براون في القصص المصورة. ففي أحد الأيام، بعد أن خرج من إحدى مباريات البيسبول، قال: "يا للجرذان! لن أصبح لاعباً في الدوري الكبير أبداً. أنا ببساطة لا أملك ذلك! لقد حلمت طيلة حياتي باللعب في الدوري الكبير، لكنني لن أحقق ذلك أبداً".

فترد لوسي قائلة: "تشارلي براون، إنك تفكر في المستقبل البعيد للغاية. ما عليك فعله هو تحديد أهداف أكثر إلحاحًا لنفسك".

للحظة، يرى تشارلي براون شعاعًا من الأمل، فيقول: "أهداف فورية؟"

"نعم،" تجيب لوسي. "ابدأ بالجولة التالية. عندما تخرج للرمي، انظر ما إذا كان بإمكانك المشي إلى التل دون أن تسقط!"

لقد قابلت العديد من الأفراد الذين نشأوا في منزل مليء بأشخاص مثل لوسي. لقد تلقوا القليل من التشجيع أو التأكيد، ونتيجة لذلك يبدو أنهم في حيرة من أمرهم. إذا كان لديك هذا النوع من الخلفية، فأنت بحاجة إلى العمل بجدية أكبر لمعرفة ما هي مواهبك. خذ ملف تعريف شخصي مثل DISC أو Myers-Briggs. قم بمقابلة الأصدقاء وأفراد الأسرة الإيجابيين لمعرفة أين يعتقدون أنك تتألق. اقض بعض الوقت في التفكير في النجاحات السابقة. إذا كنت ستركز تفكيرك على مجالات قوتك، فأنت بحاجة إلى معرفة ما هي.

طور حلمك

إذا كنت تريد تحقيق أشياء عظيمة، فأنت بحاجة إلى حلم عظيم. إذا لم تكن متأكدًا من حلمك، فاستخدم وقت تفكيرك المركّز لمساعدتك على اكتشافه. إذا عاد تفكيرك إلى منطقة معينة مرارًا وتكرارًا، فقد تتمكن من اكتشاف حلمك هناك. امنحه وقتًا أكثر تركيزًا وشاهد ما سيحدث. بمجرد العثور على حلمك، امض قدمًا دون تخمين ثانٍ. اتبع نصيحة ساتشيل بايج: "لا تنظر إلى الوراء - فقد يكون هناك شيء يكسبك".

كلما كنت أصغر سنًا، كلما زادت احتمالية تركيزك على أشياء كثيرة. وهذا أمر جيد لأنك إذا كنت صغيرًا، فأنت لا تزال في مرحلة التعرف على نفسك ونقاط قوتك وضعفك. وإذا ركزت تفكيرك على شيء واحد فقط وتغيرت تطلعاتك، فهذا يعني أنك أهدرت أفضل طاقتك العقلية. ومع تقدمك في العمر واكتسابك المزيد من الخبرة، تصبح الحاجة إلى التركيز أكثر أهمية. وكلما تقدمت في العمر وارتقيت في المستوى، كلما تمكنت من التركيز بشكل أكبر - بل واحتجت إلى ذلك.

كيف يمكنك البقاء مركزا؟

بمجرد أن تتوصل إلى ما ينبغي أن تفكر فيه، يتعين عليك أن تقرر كيفية التركيز عليه بشكل أفضل. وفيما يلي خمسة اقتراحات لمساعدتك في هذه العملية:

1. إزالة المشتتات

إن إزالة المشتتات ليست بالأمر الهين في ثقافتنا الحالية، ولكنها أمر بالغ الأهمية. كيف تفعل ذلك؟ أولاً، من خلال الحفاظ على الانضباط في ممارسة أولوياتك. لا تفعل الأشياء السهلة أولاً أو الأشياء الصعبة أولاً أو الأشياء العاجلة أولاً. قم بالأشياء الأكثر أهمية أولاً - الأنشطة التي تعود عليك بأعلى عائد. بهذه الطريقة، تحافظ على المشتتات عند الحد الأدنى.

ثانياً، اعزل نفسك عن المشتتات. لقد وجدت أنني أحتاج إلى فترات من الوقت للتفكير دون انقطاع. لقد أتقنت فن جعل نفسي غير متاح عندما يكون ذلك ضرورياً والذهاب إلى "مكان التفكير" الخاص بي حتى أتمكن من العمل دون انقطاع. ولكن بسبب مسؤولياتي كمؤسس لثلاث شركات، فأنا أدرك دائمًا التوتر بين حاجتي إلى البقاء متاحاً للآخرين كقائد وحاجتي إلى الانسحاب من هؤلاء الأشخاص للتفكير. وأفضل طريقة لحل التوتر هي فهم قيمة كلا النشاطين. فالسير ببطء بين الحشود يسمح لي بالتواصل مع الناس ومعرفة احتياجاتهم. والانسحاب من الحشود يسمح لي بالتفكير في طرق لإضافة قيمة إليهم.

نصيحتي لك هي أن تقدر وتولي كلاً منهما الاهتمام اللازم. إذا كنت منعزلاً بطبيعتك، فتأكد من الخروج مع الناس بشكل متكرر. إذا كنت دائم الحركة ونادراً ما تنعزل عن الآخرين لقضاء وقت للتفكير، فابتعد عنهم بشكل دوري حتى تتمكن من إطلاق العنان لإمكانات التفكير المركّز. وأينما كنت... كن هناك!

2. خصص وقتًا للتفكير الموجه

بمجرد أن يكون لديك مكان للتفكير، فأنت بحاجة إلى الوقت للتفكير. وبسبب الوتيرة السريعة لثقافتنا، يميل الناس إلى أداء مهام متعددة. لكن هذه ليست فكرة جيدة دائمًا. فالانتقال من مهمة إلى أخرى قد يكلفك ما يصل إلى 40 بالمائة من الكفاءة. ووفقًا للباحثين، "إذا كنت تحاول إنجاز العديد من الأشياء في نفس الوقت، فستنجز المزيد من خلال التركيز على مهمة واحدة في كل مرة، وليس عن طريق التبديل باستمرار من مهمة إلى أخرى".

أدركت منذ سنوات أن أفضل وقت للتفكير لدي هو الصباح. كلما أمكنني ذلك، أخصص الصباح للتفكير والكتابة. إحدى الطرق لكسب الوقت للتفكير المركز هي أن تفرض على نفسك قاعدة طبقتها إحدى الشركات. لا تسمح لنفسك بإلقاء نظرة على البريد الإلكتروني قبل الساعة 10 صباحًا. بدلاً من ذلك، ركز طاقاتك على أولويتك الأولى. ضع الأشياء غير المنتجة التي تضيع الوقت جانبًا حتى تتمكن من خلق وقت للتفكير لنفسك.

3. احتفظ بالأشياء التي تحتاج إلى التركيز أمامك

كان المفكر المتعالي العظيم رالف والدو إمرسون يعتقد أن "التركيز هو سر القوة في السياسة، وفي الحرب، وفي التجارة، وباختصار في إدارة كل الشئون الإنسانية". ولمساعدتي على التركيز على الأمور المهمة، أعمل على إبقاء الأمور المهمة أمامي. ومن بين الطرق التي أستخدمها لتحقيق ذلك أن أطلب من مساعدتي ليندا إيجرز أن تستمر في طرح مثل هذه الأمور، وتسألني عنها، وتعطيني معلومات إضافية بشأنها.

كما سأحتفظ بملف أو صفحة على مكتبي حتى أتمكن من رؤيتها كل يوم أثناء عملي. وقد ساعدتني هذه الاستراتيجية بنجاح لمدة ثلاثين عامًا في تحفيز الأفكار وصقلها. وإذا لم تفعل ذلك من قبل، فأنصحك بتجربتها. (سأخبرك المزيد عنها في القسم الخاص بالتفكير التأملي).

4. حدد الأهداف

أعتقد أن الأهداف مهمة. لن يركز العقل إلا إذا كانت لديه أهداف واضحة. لكن الغرض من الأهداف هو تركيز انتباهك وإعطائك الاتجاه، وليس تحديد وجهة نهائية. عندما تفكر في أهدافك، لاحظ أنه يجب أن تكون واضحة.

واضح بما يكفي لإبقائه في التركيز، قريب بما يكفي لتحقيقه، مفيد بما يكفي لتغيير حياة الناس

ستساعدك هذه الإرشادات على المضي قدمًا. وتأكد من تدوين أهدافك. إذا لم تكن مكتوبة، فأنا أضمن تقريبًا أنها ليست مركزة بما فيه الكفاية. وإذا كنت تريد حقًا التأكد من أنها مركزة، فاتبع نصيحة ديفيد بيلاسكو، الذي يقول: "إذا لم تتمكن من كتابة فكرتك على ظهر بطاقة العمل الخاصة بي، فهذا يعني أنك لا تملك فكرة واضحة".

حتى لو نظرت إلى الوراء بعد سنوات من الآن واعتقدت أن أهدافك كانت صغيرة جدًا، فإنها ستكون قد حققت غرضها - إذا زودتك بالتوجيه.

5. اسأل عن مدى تقدمك

ألق نظرة جيدة على نفسك من وقت لآخر لترى ما إذا كنت تحرز تقدماً حقيقياً. هذا هو المقياس الأكثر دقة لمعرفة ما إذا كنت تستغل التفكير الموجه على النحو الأمثل. اسأل نفسك: "هل أرى عائداً لاستثماري في الوقت المخصص للتفكير الموجه؟ هل ما أفعله يقربني من أهدافي؟ هل أتجه في اتجاه يساعدني على الوفاء بالتزاماتي، والحفاظ على أولوياتي، وتحقيق أحلامي؟"

ما الذي تتخلى عنه من أجل الصعود؟

لا يستطيع أحد أن يصل إلى أعلى مستوى ويظل متخصصًا في كل شيء. اعتاد والدي أن يقول: "ابحث عن الشيء الوحيد الذي تجيده ولا تفعل أي شيء آخر". لقد وجدت أنه لكي أتقن بعض الأشياء، كان عليّ أن أتخلى عن أشياء كثيرة. وبينما كنت أعمل على هذا الفصل، أمضيت بعض الوقت في التفكير في أنواع الأشياء التي تخليت عنها. وفيما يلي أهمها:

لا أستطيع أن أعرف الجميع

أنا أحب الناس، وأنا شخص اجتماعي. عندما أتواجد في غرفة مليئة بالناس، أشعر بالنشاط. لذا فإن تقييد نفسي بقضاء الوقت مع الكثير من الناس يتعارض مع طبيعتي. وللتعويض عن ذلك، قمت بأمرين. أولاً، اخترت دائرة داخلية قوية من الناس. فهم لا يقدمون مساعدة مهنية هائلة فحسب، بل يجعلون رحلة الحياة أكثر متعة. ثانياً، أطلب من بعض الأصدقاء أن يطلعوني على ما يحدث في حياة أصدقاء آخرين. وعادة ما أفعل ذلك عندما أسافر ولا أستطيع حجز الوقت الذي أحتاجه للتفكير بشكل مركز.

لا أستطيع أن أفعل كل شيء

لا توجد سوى فرص استثنائية قليلة في حياة أي شخص. ولهذا السبب أسعى جاهداً لتحقيق التميز في عدد قليل من الأشياء بدلاً من الأداء الجيد في العديد منها. وهذا يكلفني الكثير. وبسبب عبء العمل الذي أتحمله، يتعين علي أيضاً أن أتجنب القيام بالعديد من الأشياء التي أحب القيام بها. على سبيل المثال، أقوم كل أسبوع بتسليم المشاريع التي أعتقد أنها ستكون ممتعة للقيام بها بنفسي. وأمارس مبدأ 10-80-10 مع الأشخاص الذين أفوض إليهم مهمة ما. وأساعدهم في تحقيق أول 10 في المائة من خلال صياغة الرؤية، ووضع المعايير، وتوفير الموارد، وتقديم التشجيع. ثم بمجرد أن يقوموا بإنجاز الـ 80 في المائة الوسطى، أقف بجانبهم مرة أخرى وأساعدهم في تحمل أي شيء آخر في بقية الطريق، إذا استطعت. وهذا ما أسميه وضع الكرز فوق الكعكة.

لا أستطيع الذهاب إلى كل مكان

يتعين على كل متحدث في المؤتمرات أو مؤلف أن يسافر كثيراً. وقبل أن أبدأ في إلقاء الكثير من المحاضرات، كانت هذه الحياة تبدو لي حياة برّاقة. ولكن بعد أن قطعت ملايين الأميال، أدركت حجم الضرر الذي قد يلحق بالناس نتيجة لذلك. ومن عجيب المفارقات أنني ما زلت أحب السفر من أجل المتعة مع زوجتي مارغريت. فهو أحد أفراحنا العظيمة. فقد نستمتع أنا وهي بعشر عطلات في العام ونستمتع بكل واحدة منها. ولكننا لا نستطيع ذلك، لأن قدراً كبيراً من وقتي يستهلك في القيام بما دُعيت إلى القيام به: مساعدة الناس على النمو على المستوى الشخصي والتطور كقادة.

لا أستطيع أن أكون متكاملا

إن التركيز يمنعني أيضًا من أن أكون متكاملًا. فأنا أقول للناس: "تسعة وتسعون بالمائة من كل شيء في الحياة لا أحتاج إلى معرفته". وأحاول التركيز على الواحد بالمائة الذي يعطي أعلى عائد. ومن بين التسعة والتسعين بالمائة المتبقية، تجعلني مارغريت على دراية بكل ما أحتاج إلى معرفته. إنها إحدى الطرق التي أمنع بها نفسي من الخروج تمامًا عن التوازن في حياتي.

<u>إن الاستعداد للتخلي عن بعض الأشياء التي تحبها من أجل التركيز على ما له التأثير الأكبر ليس درسًا سهلاً يمكن تعلمه. ولكن كلما احتضنت هذا الدرس مبكرًا، كلما تمكنت من تكريس نفسك للتميز فيما هو أكثر أهمية.</u>

سؤال تفكير

هل أنا ملتزم بإزالة المشتتات والفوضى العقلية حتى أتمكن من التركيز بوضوح على القضية الحقيقية؟

تسخير التفكير الإبداعي

"المتعة تكمن في الإبداع، وليس الصيانة." —في وي لومسارني، لاعب كرة القدم الأميركي الشهير كواكو

الإبداع هو ذهب خالص، بغض النظر عن العمل الذي تقوم به لكسب لقمة العيش. تؤكد أنيت موسر ويلمان، مؤلفة كتاب "الوجوه الخمسة للعبقرية"، "إن أكثر الموارد قيمة التي يمكنك جلبها إلى عملك وشركتك هي إبداعك. أكثر من ما تنجزه، أكثر من الدور الذي تلعبه، أكثر من لقبك، أكثر من "نتاجك" - أفكارك هي المهمة". * على الرغم من أهمية قدرة الشخص على التفكير الإبداعي، يبدو أن قِلة من الناس يمتلكون هذه المهارة بكثرة.

إن لم تكن مبدعاً بالقدر الذي ترغب فيه، فبوسعك أن تغير طريقة تفكيرك. والتفكير الإبداعي لا يعني بالضرورة التفكير الأصيل. بل إنني أعتقد أن الناس يصورون الفكر الأصيل على أنه أسطورة. وفي أغلب الأحيان، يكون التفكير الإبداعي مركباً من أفكار أخرى تم اكتشافها على طول الطريق. وحتى الفنانين العظماء، الذين نعتبرهم مبدعين للغاية، تعلموا من أساتذتهم، وصمموا أعمالهم على غرار أعمال الآخرين، وجمعوا بين مجموعة من الأفكار والأساليب لخلق أعمالهم الخاصة. وإذا درست الفن، فسوف ترى خيوطاً تمر عبر أعمال جميع الفنانين والحركات الفنية، وتربطهم بفنانين آخرين سبقوهم.

خصائص المفكرين المبدعين

ربما لا تكون متأكدًا مما أعنيه عندما أسألك عما إذا كنت مفكرًا مبدعًا. فكر في بعض السمات المشتركة بين المفكرين المبدعين:

المفكرون المبدعون يقدرون الأفكار

تقول أنيت موسر ويلمان: "إن الأشخاص المبدعين للغاية مكرسون للأفكار. إنهم لا يعتمدون على موهبتهم وحدها؛ بل يعتمدون على انضباطهم. إن خيالهم يشبه الجلد الثاني. إنهم يعرفون كيف يتلاعبون به إلى أقصى حد". الإبداع يتعلق بامتلاك الأفكار - الكثير منها. لن تتوصل إلى أفكار إلا إذا كنت تقدر الأفكار.

المفكرون المبدعون يستكشفون الخيارات

لم أقابل بعد مفكراً مبدعاً لا يحب الخيارات. إن استكشاف العديد من الاحتمالات يساعد على تحفيز الخيال، والخيال أمر بالغ الأهمية للإبداع. وكما قال ألبرت أينشتاين: "الخيال أكثر أهمية من المعرفة".

إن الأشخاص الذين يعرفونني جيداً سيخبرونك أنني أضع قيمة عالية جداً على الخيارات. لماذا؟ لأنها توفر المفتاح لإيجاد أفضل إجابة ـ وليس الإجابة الوحيدة. إن المفكرين الجيدين يتوصلون إلى أفضل الإجابات. ويضعون خططاً احتياطية توفر لهم البدائل. إنهم يتمتعون بالحرية التي لا يتمتع بها الآخرون. وسوف يؤثرون على الآخرين ويقودونهم.

المفكرون المبدعون يحتضنون الغموض

قال الكاتب إتش إل مينكين: "الرجل البليد هو الذي يكون على يقين دائم، والرجل الواثق هو الذي يكون على يقين دائم". لا يشعر المبدعون بالحاجة إلى القضاء على عدم اليقين. إنهم يرون كل أنواع التناقضات والفجوات في الحياة، وكثيراً ما يستمتعون باستكشاف تلك الفجوات أو استخدام خيالهم لملئها.

المفكرون المبدعون يحتفلون بالأشياء غير التقليدية

إن الإبداع بطبيعته يستكشف غالبًا الطرق غير التقليدية ويسير عكس التيار. قال الدبلوماسي ورئيس جامعة ييل لفترة طويلة كينجمان بروستر: "هناك علاقة بين الإبداع والجنون. لذا يتعين علينا أن نتحمل الجنون بكل سرور". لتعزيز الإبداع في نفسك أو في الآخرين، كن على استعداد لتحمل القليل من الغرابة.

المفكرون المبدعون يربطون بين ما هو غير متصل

ولأن الإبداع يستعين بأفكار الآخرين، فإن القدرة على ربط فكرة بأخرى لها قيمة كبيرة ـ وخاصة الأفكار التي تبدو غير ذات صلة. ويقول مصمم الجرافيكس تيم هانسن: "إن الإبداع يتجلى بشكل خاص في القدرة على إقامة الروابط، وإقامة الارتباطات، وتحويل الأمور والتعبير عنها بطريقة جديدة".

إن خلق أفكار إضافية يشبه القيام برحلة بالسيارة. قد تعرف إلى أين أنت ذاهب، ولكن فقط عندما تتحرك نحو وجهتك يمكنك رؤية الأشياء وتجربتها بطريقة لم تكن ممكنة قبل أن تبدأ. يعمل التفكير الإبداعي على النحو التالي:

فكر، اجمع، أنشئ، صحح، اتصل

بمجرد أن تبدأ في التفكير، تصبح حرًا في جمع الأفكار. اسأل نفسك، ما هي المادة التي تتعلق بهذه الفكرة؟ بمجرد حصولك على المادة، اسأل نفسك، ما هي الأفكار التي يمكن أن تجعل الفكرة أفضل؟ يمكن أن يبدأ ذلك في نقل الفكرة إلى المستوى التالي. بعد

ذلك، يمكنك تصحيحها أو تحسينها من خلال السؤال، ما هي التغييرات التي يمكن أن تجعل هذه الأفكار أفضل؟ أخيرًا، قم بربط الأفكار من خلال وضعها في السياق الصحيح لجعل الفكرة كاملة وقوية.

المفكرون المبدعون لا يخافون الفشل

إن الإبداع يتطلب القدرة على عدم الخوف من الفشل لأن الإبداع يساوي الفشل. قد تفاجأ عندما تسمع مثل هذه العبارة، لكنها صحيحة. يؤكد تشارلز فرانكل أن "القلق هو الشرط الأساسي للإبداع الفكري والفني". يتطلب الإبداع الاستعداد للظهور بمظهر الغبي. وهذا يعني الخروج عن المألوف ـ مع العلم أن هذا المألوف غالباً ما ينكسر! يعرف المبدعون هذه الأشياء ومع ذلك يستمرون في البحث عن أفكار جديدة. إنهم لا يسمحون للأفكار التي لا تنجح بمنعهم من التوصل إلى المزيد من الأفكار الناجحة.

لماذا يجب عليك اكتشاف متعة التفكير الإبداعي

يمكن للإبداع أن يحسن من جودة حياة الإنسان. وفيما يلي خمسة أشياء محددة يمكن للتفكير الإبداعي أن يفعلها من أجلك:

1. التفكير الإبداعي يضيف قيمة إلى كل شيء

ألا تستمتع بوجود مخزون لا حدود له من الأفكار التي يمكنك الاستعانة بها في أي وقت؟ هذا ما يمنحك إياه التفكير الإبداعي. ولهذا السبب، بغض النظر عما تستطيع القيام به حاليًا، فإن الإبداع يمكن أن يزيد من قدراتك.

الإبداع هو القدرة على رؤية ما رآه الآخرون والتفكير فيما لم يفكر فيه أحد آخر حتى تتمكن من القيام بما لم يفعله أحد آخر. في بعض الأحيان يكمن التفكير الإبداعي على خط الاختراع، حيث تخترق أرضًا جديدة. وفي أحيان أخرى يتحرك على خط الابتكار، مما يساعدك على القيام بأشياء قديمة بطريقة جديدة. ولكن في كلتا الحالتين، فإن الإبداع هو رؤية العالم من خلال عيون جديدة بما يكفي لظهور حلول جديدة. وهذا يضيف قيمة دائمًا.

2. مركبات التفكير الإبداعي

لقد وجدت على مر السنين أن

التفكير الإبداعي هو عمل شاق ولكن

التفكير الإبداعي يتطور إذا أعطي الوقت الكافي والتركيز

ولعل التفكير الإبداعي، أكثر من أي نوع آخر من التفكير، يبني على ذاته ويزيد من إبداع المفكر. وقد لاحظت الشاعرة مايا أنجيلو: "لا يمكنك أن تستنفد الإبداع. فكلما استخدمته أكثر، كلما زاد ما لديك. ومن المؤسف أن الإبداع كثيراً ما يُخنق بدلاً من أن يرعاه. ولابد أن يكون هناك مناخ يشجع على طرق جديدة للتفكير والإدراك والتساؤل". وإذا كنت تزرع التفكير الإبداعي في بيئة تغذي الإبداع، فلا أحد يستطيع أن يجزم بنوع الأفكار التي قد تتوصل إليها. (وسوف أتحدث عن هذا بمزيد من التفصيل لاحقاً).

3. التفكير الإبداعي يجذب الناس إليك وإلى أفكارك

الإبداع هو ذكاء يستمتع. الناس معجبون بالذكاء، وهم ينجذبون دائمًا إلى المرح - لذا فإن الجمع بينهما رائع. إذا كان هناك من يمكن أن يقال عنه أنه يستمتع بذكائه، فهو ليوناردو دافنشي. إن تنوع أفكاره وخبراته مذهل. كان رسامًا ومهندسًا معماريًا ونحاتًا وعالم تشريح وموسيقيًا ومخترعًا ومهندسًا. وقد تم صياغة مصطلح رجل عصر النهضة بسببه.

وكما انجذب الناس إلى دافنشي وأفكاره أثناء عصر النهضة، فإنهم ينجذبون اليوم إلى المبدعين. وإذا كنت تنمي الإبداع، فسوف تصبح أكثر جاذبية للآخرين، وسوف ينجذبون إليك.

4. التفكير الإبداعي يساعدك على تعلم المزيد

يقول المؤلف وخبير الإبداع إيرني زيلينسكي: "الإبداع هو متعة عدم معرفة كل شيء. إن متعة عدم معرفة كل شيء تشير إلى إدراكنا أننا نادرًا ما نمتلك جميع الإجابات؛ لدينا دائمًا القدرة على توليد المزيد من الحلول لأي مشكلة تقريبًا. إن الإبداع هو القدرة على رؤية أو تخيل قدر كبير من الفرص لحل مشاكل الحياة. الإبداع هو وجود خيارات." °

قد يبدو الأمر واضحًا للغاية، ولكن إذا كنت دائمًا تبحث بنشاط عن أفكار جديدة، فسوف تتعلم. الإبداع هو القدرة على التعلم. إنه رؤية المزيد من الحلول بدلاً من المشاكل. وكلما زادت كمية الأفكار، زادت فرصة تعلم شيء جديد.

5. التفكير الإبداعي يتحدى الوضع الراهن

إذا كنت ترغب في تحسين عالمك أو حتى وضعك الخاص، فإن الإبداع سيساعدك. فالوضع الراهن والإبداع لا يتوافقان. والإبداع والابتكار يسيران جنبًا إلى جنب دائمًا.

كيف تكتشف متعة التفكير الإبداعي

في هذه المرحلة، قد تقول: "حسنًا، أنا مقتنع بأن التفكير الإبداعي مهم. ولكن كيف أجد الإبداع بداخلي؟ كيف أكتشف متعة التفكير الإبداعي؟" إليك خمس طرق للقيام بذلك:

.1 إزالة قتلة الإبداع

قال ستيفن ليكوك، أستاذ الاقتصاد ومؤلف القصص الفكاهية: "أنا شخصياً كنت أفضل أن أكتب كتاب أليس في بلاد العجائب على أن أكتب موسوعة بريتانيكا بأكملها". لقد كان يقدر دفء الإبداع على الحقائق الباردة. وإذا كنت أنت أيضاً كذلك، فأنت بحاجة إلى التخلص من المواقف التي تقلل من قيمة التفكير الإبداعي.

ألق نظرة على العبارات التالية. فمن المؤكد تقريبًا أنها ستقتل التفكير الإبداعي في أي وقت تسمعه (أو تفكر فيه):

أنا لست شخصًا مبدعًا، اتبع القواعد

لا تسأل أسئلة لا تكن مختلفًا

ابق ضمن الحدود، هناك طريقة واحدة فقط، لا تكن أحمقًا

كن عمليًا

كن جديا

فكر في صورتك التي ليست منطقية

إنه ليس عمليًا

لم يتم ذلك أبدا

لا يمكن القيام بذلك

لم ينجح الأمر معهم لقد جربنا ذلك من قبل

إنه عمل كثير جدًا

لا يمكننا تحمل ارتكاب خطأ سيكون من الصعب جدًا إدارته ليس لدينا الوقت ليس لدينا المال نعم، ولكن...

اللعب تافه

الفشل هو النهاية

إذا كنت تعتقد أن لديك فكرة عظيمة، فلا تدع أحدًا يثنيك عنها حتى لو كانت

يبدو هذا سخيفًا. لا تسمح لنفسك أو لأي شخص آخر بتعريضك لعوامل قتل الإبداع. ففي النهاية، لا يمكنك القيام بشيء جديد ومثير إذا أجبرت نفسك على البقاء في نفس الروتين القديم. لا تعمل بجدية أكبر في نفس الشيء القديم. بل قم بإجراء تغيير.

2. فكر بشكل إبداعي من خلال طرح الأسئلة الصحيحة

إن الإبداع في الأساس يتلخص في طرح الأسئلة الصحيحة. يقول السير أنتوني جاي، مدرب الإدارة: "إن العقل غير المبدع يستطيع أن يكتشف الإجابات الخاطئة، ولكن الأمر يتطلب عقلاً مبدعاً لاكتشاف الأسئلة الخاطئة". إن الأسئلة الخاطئة تغلق عملية التفكير الإبداعي. فهي توجه المفكرين إلى نفس المسار القديم، أو تلومهم على الاعتقاد بأن التفكير ليس ضرورياً على الإطلاق. لتحفيز التفكير الإبداعي، اسأل نفسك أسئلة مثل...

لماذا يجب أن يتم ذلك بهذه الطريقة؟

ما هي المشكلة الجذرية؟

ما هي القضايا الأساسية؟

ماذا يذكرني هذا؟

ما هو العكس؟

ما الاستعارة أو الرمز الذي يساعد في تفسير ذلك؟ ولماذا هو مهم؟

ما هي أصعب أو أكثر الطرق تكلفة للقيام بذلك؟ من لديه وجهة نظر مختلفة في هذا الشأن؟

ماذا سيحدث إذا لم نفعل ذلك على الإطلاق؟

لقد فهمت الفكرة، وربما يمكنك أن تتوصل إلى أسئلة أفضل بنفسك. لاحظ الفيزيائي توم هيرشفيلد: "إذا لم تسأل "لماذا هذا؟" كثيرًا، فسوف يسألك شخص ما، "لماذا أنت؟" إذا كنت تريد أن تفكر بشكل إبداعي، فيجب أن تطرح أسئلة جيدة. يجب أن تتحدى العملية.

3. تطوير بيئة إبداعية

قال تشارلي بروير: "إن الفكرة الجديدة حساسة. يمكن قتلها بسخرية أو تثاؤب، ويمكن طعنها حتى الموت بنكتة أو إزعاجها حتى الموت بعبوس على جبين الرجل المناسب". إن البيئات السلبية تقتل آلاف الأفكار العظيمة كل دقيقة.

من ناحية أخرى، تصبح البيئة الإبداعية أشبه ببيت زجاجي حيث تنمو الأفكار وتنمو وتزدهر. البيئة الإبداعية:

تشجيع الإبداع: يقول ديفيد هيلز: "تشير دراسات الإبداع إلى أن المتغير الأكبر الذي يحدد ما إذا كان الموظفون مبدعين أم لا هو ما إذا كانوا يشعرون بأن لديهم الإذن". عندما يتم تشجيع الإبداع والتفكير الجيد ومكافأته علنًا، فإن الناس يرون أن لديهم الإذن ليكونوا مبدعين.

يضع قيمة عالية للثقة بين أعضاء الفريق والفردية: الإبداع يخاطر دائمًا بالفشل. ولهذا السبب فإن الثقة مهمة جدًا للأشخاص المبدعين. في العملية الإبداعية، تأتي الثقة من الأشخاص الذين يعملون معًا، ومن معرفة أن الأشخاص في الفريق لديهم خبرة في إطلاق أفكار ناجحة وإبداعية، ومن التأكد من أن الأفكار الإبداعية لن تذهب سدى، لأنها سوف يتم تنفيذها.

إن المبدعين يحتفون بالأشخاص غير التقليديين. فكيف ينبغي لنا أن نعامل المبدعين؟ إنني أتبع نصيحة توم بيترز: "تخلص من البلهاء - اهتم بالمجانين!" وأنا أفعل ذلك من خلال قضاء الوقت معهم، وهو ما أستمتع به على أية حال. وأنا أحب بشكل خاص أن أجذب الناس إلى جلسات العصف الذهني. ويتطلع الناس إلى تلقي دعوة لحضور مثل هذه الاجتماعات لأن الوقت سوف يكون مليئاً بالطاقة والأفكار والضحك. والاحتمالات مرتفعة بأن ينتج عن ذلك مشروع جديد أو ندوة أو استراتيجية عمل جديدة. وعندما

يحدث ذلك، فإنهم يدركون أيضاً أن الحفلة سوف تقام!

التركيز على الابتكار وليس الاختراع فقط: قال سام ويستون، مبتكر شخصية الحركة الشهيرة جي آي جو، "إن الأفكار المبتكرة حقًا نادرة، ولكنك لست بحاجة إلى واحدة بالضرورة لتجعل من الإبداع مهنة. تعريفي للإبداع هو المزيج المنطقي لعنصرين أو أكثر موجودين ينتج عنهما مفهوم جديد. أفضل طريقة لكسب العيش من خيالك هي تطوير تطبيقات مبتكرة، وليس تخيل مفاهيم جديدة تمامًا". يقول المبدعون، "أعطني فكرة جيدة وسأقدمها لك".

سأعطيك فكرة أفضل!

1. الاستعداد للسماح للآخرين بالخروج عن الحدود: يظل معظم الناس تلقائيًا داخل الحدود، حتى لو تم رسم هذه الحدود بشكل تعسفي أو أصبحت قديمة للغاية. تذكر أن معظم القيود التي نواجهها لا يفرضها علينا الآخرون؛ بل نحن من نفرضها على أنفسنا. غالبًا ما يقع الافتقار إلى الإبداع ضمن هذه الفئة. إذا كنت تريد أن تكون أكثر إبداعًا، فتحدى الحدود. قال المخترع تشارلز كيترينج: "يجب أن يكون كل تطور بشري، بغض النظر عن شكله، خارج القواعد؛ وإلا فلن يكون لدينا أي شيء جديد". تأخذ البيئة الإبداعية ذلك في الاعتبار.

3. تقدير قوة الحلم: تعمل البيئة الإبداعية على تعزيز حرية الحلم. وتشجع البيئة الإبداعية على استخدام ورقة بيضاء وطرح السؤال التالي: "إذا كان بوسعنا رسم صورة لما نريد تحقيقه، فكيف سيبدو ذلك؟". سمحت البيئة الإبداعية لمارتن لوثر كينج الابن بالتحدث بشغف والإعلان لملايين الأشخاص: "لدي حلم"، وليس "لدي هدف". قد تمنح الأهداف التركيز، لكن الأحلام تمنح القوة. الأحلام توسع العالم. ولهذا السبب اقترح جيمس ألين أن "الحالمين هم منقذو العالم".

كلما تمكنت من جعل بيئتك صديقة للإبداع، كلما زادت إمكانية أن تصبح مبدعة.

4. اقضِ وقتًا مع أشخاص مبدعين آخرين

ماذا لو كان المكان الذي تعمل فيه به بيئة معادية للإبداع، ولا تملك القدرة على تغييرها؟ أحد الاحتمالات هو تغيير الوظيفة. ولكن ماذا لو كنت ترغب في الاستمرار في العمل هناك على الرغم من البيئة السلبية؟ أفضل خيار لك هو إيجاد طريقة لقضاء الوقت مع أشخاص مبدعين آخرين.

الإبداع معدٍ. هل لاحظت ما يحدث أثناء جلسة العصف الذهني الجيدة؟ يطرح شخص فكرة. ويستخدمها شخص آخر كنقطة انطلاق لاكتشاف فكرة أخرى. ويأخذها شخص آخر في اتجاه آخر أفضل. ثم يستحوذ عليها شخص آخر ويأخذها إلى مستوى جديد تمامًا. يمكن أن يكون التفاعل بين الأفكار مثيرًا.

لدي مجموعة قوية من الأفراد المبدعين في حياتي. أحرص على قضاء وقت منتظم معهم. عندما أتركهم، أشعر دائمًا بالنشاط، وأمتلئ بالأفكار، وأرى الأشياء بشكل مختلف. إنهم حقًا لا غنى عنهم في حياتي.

من المعروف أنك تبدأ في التفكير مثل الأشخاص الذين تقضي معهم الكثير من الوقت. وكلما قضيت وقتًا أطول مع أشخاص مبدعين يشاركون في أنشطة إبداعية، كلما أصبحت أكثر إبداعًا.

5. اخرج من صندوقك

قالت الممثلة كاثرين هيبورن: "إذا التزمت بجميع القواعد... فسوف تفوتك كل المتعة". ورغم أنني لا أعتقد أنه من الضروري كسر جميع القواعد (فالكثير منها موجود لحمايتنا)، فإنني أعتقد أنه من غير الحكمة أن نسمح للقيود المفروضة على الذات بعرقلتنا. إن المفكرين المبدعين يدركون أنهم لابد وأن يكسروا مراراً وتكراراً "صندوق" تاريخهم وقيودهم الشخصية من أجل تجربة الاختراقات الإبداعية.

الطريقة الأكثر فعالية لمساعدة نفسك على الخروج من الصندوق هي تعريض نفسك لنماذج جديدة. إحدى الطرق التي يمكنك القيام بها بذلك هي السفر إلى أماكن جديدة. استكشف ثقافات ودول وتقاليد أخرى. اكتشف كيف يعيش ويفكر أشخاص مختلفون تمامًا عنك. طريقة أخرى هي القراءة عن مواضيع جديدة. أنا فضولي بطبيعتي وأحب التعلم، لكن لا يزال لدي ميل لقراءة الكتب حول مواضيعي المفضلة فقط، مثل القيادة. أحيانًا ما أضطر إلى إجبار نفسي على قراءة الكتب التي توسع تفكيري، لأنني أعلم أنها تستحق ذلك. إذا كنت تريد الخروج من صندوقك الخاص، فادخل إلى صندوق شخص آخر. اقرأ على نطاق واسع.

يعتقد كثير من الناس خطأً أن الأفراد إذا لم يولدوا مبدعين فلن يكونوا مبدعين أبدًا. ولكن يمكنك أن ترى من خلال الاستراتيجيات والأمثلة العديدة التي قدمتها أن الإبداع يمكن تنميته في البيئة الداعمة المناسبة.

سؤال تفكير

هل أعمل على الخروج من "صندوق" القيود الخاص بي حتى أتمكن من استكشاف الأفكار والخيارات لتجربة اختراقات إبداعية؟

استخدم التفكير الواقعي

"إن المسؤولية الأولى للزعيم هي تحديد الواقع." - ماكس دي بري، كان إيوميروس من شركة هيرمان مور.

كما يعلم أي شخص ترك الدراسة لبضع سنوات، هناك عادة فجوة هائلة بين التعليم الجامعي وواقع عالم العمل. بصراحة، في بداية حياتي المهنية، بذلت قصارى جهدي لتجنب التفكير الواقعي المفرط لأنني اعتقدت أنه سيتعارض مع تفكيري الإبداعي. ولكن مع تقدمي في السن، أدركت أن التفكير الواقعي يضيف إلى حياتي.

التحقق من الواقع

الواقع هو الفرق بين ما نتمناه وما هو موجود. لقد استغرق الأمر بعض الوقت حتى تطورت إلى مفكر واقعي. وقد مرت هذه العملية بمراحل. أولاً، لم أنخرط في التفكير الواقعي على الإطلاق. وبعد فترة، أدركت أن ذلك ضروري، لذا بدأت أنخرط فيه من حين لآخر. (لكنني لم أحب ذلك لأنني اعتقدت أنه سلبي للغاية. وفي كل مرة كان بإمكاني تفويضه، كنت أفعل ذلك). وفي النهاية، وجدت أنه يتعين علي الانخراط في التفكير الواقعي إذا كنت أريد حل المشكلات والتعلم من أخطائي. ومع مرور الوقت، أصبحت على استعداد للتفكير بشكل واقعي قبل الوقوع في المتاعب وجعله جزءًا مستمرًا من حياتي. واليوم، أشجع قادتي الرئيسيين على التفكير بشكل واقعي. نحن نجعل التفكير الواقعي أساسًا لأعمالنا لأننا نستمد منه اليقين والأمان.

لماذا يجب عليك أن تدرك أهمية التفكير الواقعي

إذا كنت شخصًا متفائلًا بطبيعتك، كما أنا، فقد لا تمتلك رغبة كبيرة في أن تصبح مفكرًا أكثر واقعية. لكن تنمية القدرة على أن تكون واقعيًا في تفكيرك لن يقوض إيمانك بالناس، ولن يقلل من قدرتك على رؤية الفرص واغتنامها. بل إنه سيضيف قيمة لك بطرق أخرى:

1. التفكير الواقعي يقلل من مخاطر الجانب السلبي

إن الأفعال لها عواقب دائمًا، والتفكير الواقعي يساعدك على تحديد العواقب المحتملة. وهذا أمر بالغ الأهمية، لأنه فقط من خلال التعرف على العواقب والنظر فيها يمكنك التخطيط لها. وإذا خططت لأسوأ السيناريوهات، يمكنك تقليل المخاطر السلبية.

2. التفكير الواقعي يمنحك هدفًا وخطة عمل

لقد عرفت رجال أعمال لم يكونوا من أصحاب التفكير الواقعي. والخبر السار هو أنهم كانوا إيجابيين للغاية وكان لديهم قدر كبير من الأمل في نجاح أعمالهم. أما الخبر السيئ فهو أن الأمل ليس استراتيجية.

إن التفكير الواقعي يؤدي إلى التميز في القيادة والإدارة لأنه يتطلب من الناس مواجهة الواقع. فهم يبدأون في تحديد هدفهم ووضع خطة عمل لتحقيقه. وعندما ينخرط الناس في التفكير الواقعي، فإنهم يبدأون أيضًا في تبسيط الممارسات والإجراءات، مما يؤدي إلى تحسين الكفاءة.

في الحقيقة، في عالم الأعمال، لا توجد سوى قرارات قليلة مهمة. ويدرك المفكرون الواقعيون الفرق بين القرارات المهمة وتلك التي لا تعدو كونها ضرورية في سياق العمل العادي. والقرارات المهمة تتعلق بشكل مباشر بغرضك. وكان جيمس ألين محقاً عندما كتب: "ما لم يرتبط الفكر بالغرض، فلن يكون هناك إنجاز ذكي".

3. التفكير الواقعي هو حافز للتغيير

إن الأشخاص الذين يعتمدون على الأمل في تحقيق النجاح نادرًا ما يجعلون التغيير أولوية قصوى. فإذا كان لديك أمل فقط، فإنك بذلك تلمح إلى أن الإنجاز والنجاح خارج نطاق سيطرتك. إنها مسألة حظ أو صدفة. فلماذا تهتم بالتغيير؟

إن التفكير الواقعي قادر على تبديد هذا النوع من المواقف الخاطئة. فلا شيء يضاهي مواجهة الواقع لجعل الشخص يدرك الحاجة إلى التغيير. فالتغيير وحده لا يجلب النمو، ولكن لا يمكنك تحقيق النمو بدون التغيير.

4. التفكير الواقعي يوفر الأمن

كلما فكرت في أسوأ ما يمكن أن يحدث ووضعت خططًا طارئة لمواجهته، أصبحت أكثر ثقة وأمانًا. ومن المطمئن أن تعلم أنه من غير المرجح أن تصاب بالمفاجآت. إن خيبة الأمل هي الفارق بين التوقعات والواقع. والتفكير الواقعي يقلل من الفارق بين الاثنين.

5. التفكير الواقعي يمنحك المصداقية

إن التفكير الواقعي يساعد الناس على الاقتناع بالقائد ورؤيته. فالقادة الذين يفاجئهم باستمرار ما هو غير متوقع سرعان ما يفقدون مصداقيتهم بين أتباعهم. ومن ناحية أخرى، فإن القادة الذين يفكرون بشكل واقعي ويخططون وفقًا لذلك يضعون منظماتهم في موقف يسمح لهم بالفوز. وهذا يمنح الناس الثقة فيهم.

أفضل القادة يطرحون أسئلة واقعية قبل صياغة الرؤية. يسألون أنفسهم أسئلة مثل...

هل هذا ممكن؟

هل هذا الحلم يشمل الجميع أم البعض فقط؟

هل حددت ووضحت المجالات التي ستجعل من هذا الحلم صعب التحقيق؟

6. التفكير الواقعي يوفر الأساس للبناء عليه

لاحظ توماس إديسون أن "قيمة الفكرة الجيدة تكمن في استخدامها". والخلاصة في التفكير الواقعي هي أنه يساعدك على جعل الفكرة قابلة للاستخدام من خلال إزالة عامل "الرغبة". لا تحقق معظم الأفكار والجهود النتائج المرجوة لأنها تعتمد بشكل كبير على ما نتمناه بدلاً من ما هو موجود.

لا يمكنك بناء منزل في الهواء؛ بل يحتاج إلى أساس متين. الأفكار والخطط متشابهة. تحتاج إلى شيء ملموس يمكن البناء عليه. والتفكير الواقعي يوفر هذا الأساس المتين.

7. التفكير الواقعي صديق لمن هم في ورطة

إذا كان الإبداع هو ما قد تفعله إذا لم تكن خائفًا من احتمال الفشل، فإن الواقع هو التعامل مع الفشل إذا حدث. يمنحك التفكير الواقعي شيئًا ملموسًا يمكنك الاعتماد عليه في أوقات المتاعب، وهو ما قد يكون مطمئنًا للغاية. إن اليقين في خضم عدم اليقين يجلب الاستقرار.

8. التفكير الواقعي يحقق الحلم

كتب الروائي البريطاني جون جالسوورثي: "تزداد المثالية بشكل متناسب مع ابتعاد المرء عن المشكلة". إذا لم تقترب بدرجة كافية من المشكلة، فلن تتمكن من معالجتها. إذا لم تنظر إلى حلمك بواقعية - وما يتطلبه تحقيقه - فلن تحققه أبدًا. يساعد التفكير الواقعي في تمهيد الطريق لتحقيق أي حلم.

كيف ندرك أهمية التفكير الواقعي

ولأنني متفائل بطبيعتي وليس واقعيًا، فقد اضطررت إلى اتخاذ خطوات ملموسة لتحسين تفكيري في هذا المجال. وفيما يلي خمسة أشياء أقوم بها لتحسين تفكيري الواقعي:

1. تطوير تقدير الحقيقة

لم أستطع أن أتطور كمفكر واقعي حتى اكتسبت تقديراً للتفكير الواقعي. وهذا يعني أن أتعلم كيف أنظر إلى الحقيقة وأستمتع بها. قال الرئيس هاري إس ترومان: "أنا لا أسبب لهم أي مشاكل. أنا فقط أقول الحقيقة فيعتقدون أنها جحيم". هذه هي الطريقة التي يتفاعل بها العديد من الناس مع الحقيقة. يميل الناس إلى المبالغة في نجاحاتهم والتقليل من شأن إخفاقاتهم أو عيوبهم. إنهم يعيشون وفقاً لقانون روكرت، معتقدين أنه لا يوجد شيء صغير إلى الحد الذي لا يمكن تضخيمه.

من المؤسف أن العديد من الناس اليوم يمكن وصفهم باقتباس من ونستون تشرشل: "يتعثر الرجال أحيانًا في الحقيقة، لكن معظمهم ينهضون ويسرعون في الابتعاد وكأن شيئًا لم يحدث". ومؤخرًا، لاحظ الصحفي التلفزيوني تيد كوبل، "يعتبر مجتمعنا أن الحقيقة دواء قوي جدًا لا يمكن هضمه دون تخفيفه. في شكله الأكثر نقاءً، لا تكون الحقيقة مجرد نقرة مهذبة على الكتف. إنها توبيخ صارخ". بعبارة أخرى، ستحررك الحقيقة - لكنها ستجعلك غاضباً أولاً! ومع ذلك، إذا كنت تريد أن تصبح مفكرًا واقعيًا، فأنت بحاجة إلى التعامل مع الحقيقة ومواجهتها.

2. قم بأداء واجباتك المنزلية

تبدأ عملية التفكير الواقعي بأداء واجباتك المنزلية. يجب عليك أولاً الحصول على الحقائق. قال الحاكم السابق والنائب والسفير تشيستر بولز: "عندما تقترب من مشكلة ما، تخلص من الآراء المسبقة والتحيزات، واجمع الحقائق المتعلقة بالموقف وتعلمها، واتخذ القرار الذي يبدو لك الأكثر صدقًا، ثم التزم به". لا يهم مدى سلامة تفكيرك إذا كان مبنيًا على بيانات أو افتراضات خاطئة. لا يمكنك التفكير بشكل جيد في غياب الحقائق (أو في وجود معلومات ضعيفة).

يمكنك أيضًا معرفة ما فعله الآخرون في ظروف مماثلة. تذكر أن تفكيرك لا يجب أن يكون أصيلاً بالضرورة؛ بل يجب أن يكون متماسكًا. لماذا لا تتعلم كل ما تستطيع من المفكرين الجيدين الذين واجهوا مواقف مماثلة في الماضي؟ لقد قام آخرون ببعض أفضل

أفكاري!

3. فكر في الإيجابيات والسلبيات

لا يوجد شيء أفضل من تخصيص الوقت لدراسة إيجابيات وسلبيات قضية ما لتمنحك جرعة قوية من الواقع. ونادراً ما ينتهي الأمر باختيار مسار العمل الذي يتمتع بأكبر عدد من الإيجابيات، لأن كل الإيجابيات والسلبيات لا تحمل نفس الوزن. ولكن هذه ليست قيمة التمرين على أي حال. بل إنه يساعدك على التعمق في الحقائق، وفحص القضية من زوايا عديدة، وحساب التكلفة الحقيقية لمسار العمل المحتمل.

4. تصور أسوأ السيناريوهات

إن جوهر التفكير الواقعي هو اكتشاف أسوأ السيناريوهات وتصورها وفحصها. اسأل نفسك أسئلة مثل:

ماذا لو كانت المبيعات أقل من التوقعات؟

ماذا لو وصلت الإيرادات إلى أدنى مستوياتها؟ (ليس أدنى مستويات المتفائلين، بل أدنى مستوياتها الحقيقية!)

ماذا لو لم نفز بالحساب؟

ماذا لو لم يدفع لنا العميل؟

ماذا لو اضطررنا إلى أداء المهمة بنقص في عدد الموظفين؟ ماذا لو مرض أفضل لاعب لدينا؟

ماذا لو رفضت كل الكليات طلبي؟ ماذا لو انهار السوق؟

ماذا لو توقف المتطوعون عن العمل؟

ماذا لو لم يظهر أحد؟

لقد فهمت الفكرة. النقطة المهمة هي أنك بحاجة إلى التفكير في أسوأ الاحتمالات سواء كنت تدير عملاً تجاريًا أو تقود قسمًا أو ترعى كنيسة أو تدرب فريقًا أو تخطط لماليتك الشخصية. هدفك ليس أن تكون سلبيًا أو تتوقع الأسوأ، بل أن تكون مستعدًا له في حالة حدوثه. بهذه الطريقة، تمنح نفسك أفضل فرصة للحصول على نتيجة إيجابية - مهما كانت.

إذا تصورت أسوأ الاحتمالات وفحصتها بصدق، فإنك قد شهدت اختباراً للواقع. فأنت مستعد لأي شيء. وبينما تفعل ذلك، اتبع نصيحة تشارلز هول، الذي نصح: "فكر بحذر، ولكن تصرف بحزم، واستسلم بلطف أو عارض بحزم".

5. قم بمحاذاة تفكيرك مع مواردك

إن أحد مفاتيح تعظيم التفكير الواقعي هو مواءمة مواردك مع أهدافك. إن النظر إلى الإيجابيات والسلبيات وفحص أسوأ السيناريوهات سيجعلك على دراية بأي فجوات بين ما ترغب فيه وما هو موجود بالفعل. وبمجرد أن تعرف ما هي هذه الفجوات، يمكنك استخدام مواردك لملئها. ففي نهاية المطاف، هذا هو الغرض من الموارد.

سوبر بول، سوبر دوم، سوبر سيكيوريتي

لقد تلقت بلادنا دروساً في التفكير الواقعي في أعقاب مأساة الحادي عشر من سبتمبر/أيلول 2001. فقد فاق تدمير مباني مركز التجارة العالمي في مدينة نيويورك كل السيناريوهات الأسوأ التي كان من الممكن أن يتصورها أي شخص. وفي أعقاب هذا الحدث، نجد الآن أننا لم نعد نملك ترف تجنب التفكير الواقعي أو إهماله.

لقد تذكرت ذلك يوم الأحد الثالث من فبراير/شباط 2002، عندما حضرت مباراة السوبر بول في نيو أورليانز بولاية لويزيانا. لقد حضرت المباراة الكبرى مرتين من قبل، لتشجيع الفريق المحلي ـ أولاً في سان دييجو ثم في أتلانتا ـ وشاهدت الفريقين يخسران! ولكنني لم أحضر مباراة كهذه من قبل. فقد تم تصنيف المناسبة باعتبارها حدثاً خاصاً بالأمن القومي. وهذا يعني أن جهاز الخدمة السرية الأميركية سوف يشرف عليها، وسوف يعمل أفراد من الجيش مع أجهزة إنفاذ القانون المحلية، وسوف يكون الأمن على أعلى مستوى. وقد أحضر جهاز الخدمة السرية عدة مئات من العملاء لتأمين المنطقة. واستعداداً للمباراة، تم تقييد الوصول إلى قبة السوبر بول بشدة، مع تشديد عمليات التفتيش. وقام المسؤولون بإغلاق الطرق، وإغلاق الطريق السريع القريب، واعتبار المنطقة منطقة حظر طيران.

وصلنا مبكرًا إلى القبة - اقترح المسؤولون أن يصل المشجعون قبل موعد المباراة بخمس ساعات - ورأينا على الفور دليلًا على التدابير الاحترازية. أحاطت أسوار بارتفاع ثمانية أقدام بالمنطقة بأكملها، ومنعت الحواجز الخرسانية المركبات غير المصرح لها من الاقتراب من المبنى. كان بإمكاننا رؤية قناصة متمركزين في مواقع مختلفة، بما في ذلك على سطح بعض المباني المجاورة. عندما وصلنا إلى

إحدى البوابات، قام ضباط الشرطة وأفراد الأمن بتفتيشنا وفحصوا متعلقات الجميع. بعد ذلك أمرونا بالمرور عبر أجهزة الكشف عن المعادن. عندها فقط سمحوا لنا بالدخول إلى الملعب.

"إن هذا أمر جيد وجميل"، كما قد تقول، "ولكن ماذا كان ليحدث لو وقع هجوم إرهابي؟" لقد تولى جهاز الخدمة السرية هذه المهمة أيضًا، لأنه كان مستعدًا لأسوأ السيناريوهات. فقد تم وضع خطط الإخلاء، وتم تدريب العاملين في سوبر دوم للتأكد من أن الجميع يعرفون ما يجب عليهم فعله في حالة الطوارئ.

قال عمدة نيو أورليانز مارك موريال في اليوم السابق لمباراة السوبر بول: "نريد أن نرسل رسالة إلى جميع الزوار مفادها أن نيو أورليانز ستكون المكان الأكثر أمانًا في أمريكا". لقد فهمنا الرسالة. لم نشعر بأي قلق.

أشعر بالقلق بعض الشيء. هذا ما يحدث عندما يدرك القادة أهمية التفكير الواقعي.

سؤال تفكير

هل أقوم ببناء قاعدة ذهنية متينة على الحقائق حتى أتمكن من التفكير بيقين؟

استخدم التفكير الاستراتيجي

يقضي معظم الأشخاص وقتًا أطول في التخطيط لعطلاتهم الصيفية مقارنة بالتخطيط لحياتهم اليومية.

= S المصدر غير معروف

عندما تسمع عبارة "التفكير الاستراتيجي"، ما الذي يتبادر إلى ذهنك؟ هل تتراقص في ذهنك صور خطط الأعمال؟ هل تستحضر في ذهنك خطط التسويق، من النوع الذي قد يقلب شركة رأساً على عقب؟ ربما تتأمل السياسة العالمية. أو تتذكر بعض أعظم الحملات العسكرية في التاريخ: عبور هانيبال جبال الألب لمفاجأة الجيش الروماني، أو غزو شارلمان لأوروبا الغربية، أو غزو الحلفاء لنورماندي. ربما، ولكن الاستراتيجية لا يجب أن تقتصر على العمل العسكري ـ أو حتى على الأعمال التجارية. إن التفكير الاستراتيجي قادر على إحداث تأثير إيجابي على أي مجال من مجالات الحياة.

خطط لحياتك، وعِش وفقًا لخطتك

لقد لاحظت أن أغلب الناس يحاولون التخطيط لحياتهم يومًا بيوم. فهم يستيقظون، ويضعون قائمة بالمهام التي يتعين عليهم القيام بها، ثم ينهمكون في العمل (رغم أن بعض الناس لا يتمتعون بالقدر الكافي من الاستراتيجية).

إن عدداً أقل من الأفراد يخططون لحياتهم أسبوعاً بأسبوع. فهم يراجعون جدولهم الأسبوعي، ويتحققون من مواعيدهم، ويراجعون أهدافهم، ثم يبدؤون في العمل. وهم يتفوقون عموماً على معظم زملائهم الذين يخططون يومياً. وأنا أحاول أن أخطو خطوة أبعد في التخطيط.

في بداية كل شهر، أقضي نصف يوم في العمل على جدول أعمالي للأربعين يومًا القادمة. أربعون يومًا تناسبني أكثر من ثلاثين يومًا فقط. بهذه الطريقة، أبدأ في التخطيط للشهر التالي ولا أتفاجأ. أبدأ بمراجعة جدول سفري وتخطيط الأنشطة مع عائلتي. ثم أراجع المشاريع والدروس والأهداف الأخرى التي أريد تحقيقها خلال تلك الأسابيع الخمسة أو الستة. ثم أبدأ في حجز أيام وأوقات للتفكير والكتابة والعمل والاجتماع بالناس وما إلى ذلك. أخصص أوقاتًا للقيام بأشياء ممتعة، مثل مشاهدة عرض أو مشاهدة مباراة كرة قدم أو لعب الجولف. كما أخصص فترات صغيرة من الوقت للتعويض عن الأشياء غير المتوقعة. وبحلول الوقت الذي أنتهي فيه، يمكنني أن أخبرك بكل شيء تقريبًا سأفعله، ساعة بساعة تقريبًا، خلال الأسابيع القادمة. هذه الاستراتيجية هي أحد الأسباب التي جعلتني قادرًا على إنجاز الكثير.

لماذا يجب عليك إطلاق العنان لقوة التفكير الاستراتيجي

يساعدني التفكير الاستراتيجي على التخطيط، وزيادة كفاءتي، وتعظيم نقاط قوتي، وإيجاد المسار الأكثر مباشرة نحو تحقيق أي هدف. إن فوائد التفكير الاستراتيجي عديدة. وفيما يلي بعض الأسباب التي تدفعك إلى تبنيه كأحد أدوات التفكير لديك:

1. التفكير الاستراتيجي يبسط الأمور الصعبة

إن التفكير الاستراتيجي في الواقع ليس أكثر من مجرد تخطيط مدروس. يقول الروائي الإسباني ميغيل دي سرفانتس: "إن الرجل المستعد يخوض معركته في نصف الطريق". إن التفكير الاستراتيجي يتعامل مع القضايا المعقدة والأهداف طويلة الأجل، والتي قد يكون من الصعب جدًا معالجتها، ويقسمها إلى أحجام يمكن التحكم فيها. يصبح أي شيء أبسط عندما يكون له خطة!

إن التفكير الاستراتيجي يمكن أن يساعدك أيضاً في تبسيط إدارة الحياة اليومية. وأنا أفعل ذلك باستخدام الأنظمة، التي لا تعدو كونها استراتيجيات جيدة تتكرر. وأنا معروف بين القساوسة وغيرهم من المتحدثين بنظامي الخاص في حفظ الملفات. وقد يكون كتابة درس أو خطاب أمراً صعباً. ولكن لأنني أستخدم نظامي لحفظ الاقتباسات والقصص والمقالات، فعندما أحتاج إلى شيء لتوضيح أو توضيح نقطة ما، فإنني ببساطة أذهب إلى أحد ملفاتي البالغ عددها 1200 ملف وأجد مادة جيدة مناسبة. ويمكن

تبسيط أي مهمة صعبة تقريباً باستخدام التفكير الاستراتيجي.

2. التفكير الاستراتيجي يدفعك إلى طرح الأسئلة الصحيحة

هل تريد تحليل القضايا المعقدة أو الصعبة؟ إذن اطرح الأسئلة. إن التفكير الاستراتيجي يجبرك على اجتياز هذه العملية. ألق نظرة على الأسئلة التالية التي طورها صديقي بوب بيهل، مؤلف كتاب "التخطيط الرئيسي". *

الاتجاه: ماذا يجب أن نفعل بعد ذلك؟ لماذا؟

المنظمة: من المسؤول عن ماذا؟ من المسؤول عن من؟ هل لدينا الأشخاص المناسبين في الأماكن المناسبة؟

النقد: ما هو صافي الدخل المتوقع لدينا؟ هل نستطيع تحمله؟ كيف نستطيع تحمله؟

التتبع: هل نحن على الهدف؟

التقييم الشامل: هل نحقق الجودة التي نتوقعها ونطلبها من أنفسنا؟

هـ- التحسين: كيف يمكننا أن نكون أكثر فعالية وكفاءة (نتحرك نحو المثالية)؟

ربما لا تكون هذه هي الأسئلة الوحيدة التي تحتاج إلى طرحها لبدء صياغة خطة استراتيجية، ولكنها بالتأكيد بداية جيدة.

3. تخصيص المطالبات المتعلقة بالتفكير الاستراتيجي

لاحظ الجنرال جورج س. باتون، "إن الجنرالات الناجحين يضعون الخطط لتناسب الظروف، ولكنهم لا يحاولون خلق الظروف لتناسب الخطط".

إن كل المفكرين الاستراتيجيين الجيدين دقيقون في تفكيرهم. فهم يحاولون أن يطابقوا الاستراتيجية مع المشكلة، لأن الاستراتيجية ليست حلاً واحداً يناسب الجميع. والتفكير غير الدقيق أو المعمم هو عدو الإنجاز. إن نية التخصيص في التفكير الاستراتيجي تجبر الشخص على تجاوز الأفكار الغامضة والانخراط في طرق محددة لملاحقة مهمة أو مشكلة. وهذا يشحذ العقل.

4- التفكير الاستراتيجي يجهزك اليوم لمستقبل غير مؤكد

إن التفكير الاستراتيجي هو الجسر الذي يربط بين المكان الذي أنت فيه والمكان الذي تريد أن تكون فيه. فهو يمنحك الاتجاه والمصداقية اليوم ويزيد من إمكاناتك للنجاح غداً. وهو، كما تقول ماري ويب، يشبه وضع السرج على أحلامك قبل أن تركبها.

5. التفكير الاستراتيجي يقلل من هامش الخطأ

في كل مرة تسدد فيها الكرة من الورك أو تدخل في وضع رد الفعل الكامل، فإنك تزيد من هامش الخطأ لديك. الأمر أشبه بلاعب الجولف الذي يخطو نحو كرة الجولف ويضربها قبل أن يوجه الضربة. إن عدم توجيه الضربة بدرجات قليلة فقط قد يؤدي إلى إرسال الكرة مائة ياردة بعيدًا عن الهدف. ومع ذلك، فإن التفكير الاستراتيجي يقلل بشكل كبير من هامش الخطأ هذا. فهو يوفق بين أفعالك وأهدافك، تمامًا كما يساعدك توجيه الضربة في لعبة الجولف على وضع الكرة أقرب إلى الدبوس. وكلما كنت أكثر محاذاة مع هدفك، كلما زادت احتمالات توجهك في الاتجاه الصحيح.

6. التفكير الاستراتيجي يمنحك القدرة على التأثير على الآخرين

لقد أخبر أحد المديرين التنفيذيين آخر: "إن شركتنا لديها خطة قصيرة المدى وخطة طويلة المدى. وتتلخص خطتنا القصيرة المدى في البقاء واقفة على قدميها لفترة كافية للوصول إلى خطتنا طويلة المدى". وهذا ليس استراتيجية على الإطلاق، ولكن هذا هو الموقف الذي يضع فيه بعض قادة الأعمال أنفسهم. وهناك أكثر من مشكلة في إهمال التفكير الاستراتيجي بهذه الطريقة. فهو لا يفشل في بناء الأعمال فحسب، بل إنه يفقد أيضًا احترام كل من يشارك في الأعمال.

إن من لديه الخطة هو من لديه القوة. ولا يهم نوع النشاط الذي تشارك فيه. فالموظفون يريدون أن يتبعوا قائد الأعمال الذي لديه خطة عمل جيدة. والمتطوعون يريدون أن ينضموا إلى القس الذي لديه خطة خدمة جيدة. والأطفال يريدون أن يكونوا مع الراشد الذي لديه خطة إجازة مدروسة جيدًا. وإذا مارست التفكير الاستراتيجي، فسوف يستمع إليك الآخرون وسيرغبون في اتباعك. وإذا كنت تشغل منصبًا قياديًا في منظمة، فإن التفكير الاستراتيجي أمر ضروري.

كيفية إطلاق العنان لقوة التفكير الاستراتيجي

لكي تصبح مفكرًا استراتيجيًا أفضل قادرًا على صياغة وتنفيذ الخطط التي من شأنها تحقيق الهدف المطلوب، ضع الإرشادات التالية على محمل الجد:

.1 قم بتقسيم المشكلة

إن الخطوة الأولى في التفكير الاستراتيجي هي تقسيم المشكلة إلى أجزاء أصغر وأسهل إدارة بحيث يمكنك التركيز عليها بشكل أكثر فعالية. إن كيفية القيام بذلك ليست بنفس أهمية القيام به فقط. قد تقوم بتقسيم المشكلة حسب الوظيفة. هذا ما فعله مبتكر السيارات هنري فورد عندما ابتكر خط التجميع، ولهذا السبب قال: "لا شيء صعب بشكل خاص إذا قمت بتقسيمه إلى وظائف صغيرة".

إن كيفية تحليل أي قضية أمر متروك لك، سواء كان ذلك من خلال الوظيفة أو الجدول الزمني أو المسؤولية أو الغرض أو أي طريقة أخرى. النقطة المهمة هي أنك بحاجة إلى تحليلها. لا يستطيع سوى شخص واحد من بين مليون شخص أن يوفق بين كل هذه الأمور في رأسه ويفكر بشكل استراتيجي لوضع خطط قوية وقابلة للتطبيق.

.2 اسأل لماذا قبل كيف

عندما يبدأ معظم الناس في استخدام التفكير الاستراتيجي لحل مشكلة أو التخطيط لطريقة لتحقيق هدف، فإنهم غالبًا ما يرتكبون خطأ الاستعجال ومحاولة اكتشاف كيفية تحقيق ذلك على الفور. وبدلاً من السؤال عن الكيفية، يجب عليهم أولاً أن يسألوا لماذا. إذا قفزت مباشرة إلى وضع حل المشكلات، فكيف ستعرف كل القضايا؟

يقول يوجين ج. جريس: "يمكن لآلاف المهندسين تصميم الجسور وحساب الضغوط والانفعالات ووضع المواصفات للآلات، لكن المهندس العظيم هو الرجل الذي يستطيع أن يقرر ما إذا كان ينبغي بناء الجسر أو الآلة على الإطلاق، وأين ينبغي بناؤها، ومتى". إن طرح السؤال عن السبب يساعدك على التفكير في جميع أسباب القرارات. ويساعدك على فتح عقلك للإمكانيات والفرص. غالبًا ما يحدد حجم الفرصة مستوى الموارد والجهد الذي يجب أن تستثمره. الفرص الكبيرة تسمح باتخاذ قرارات كبيرة. إذا قفزت إلى مدى السرعة، فقد تفوتك هذه الفرصة.

.3 تحديد القضايا والأهداف الحقيقية

يقول ويليام فيذر، مؤلف كتاب "عمل الحياة": "قبل أن نتمكن من حل المشكلة، لابد من تحديدها بوضوح". يسارع كثير من الناس إلى إيجاد الحلول، ونتيجة لهذا ينتهي بهم الأمر إلى حل المشكلة الخطأ. لتجنب ذلك، اطرح أسئلة استقصائية لكشف القضايا الحقيقية. تحدَّ كل افتراضاتك. اجمع المعلومات حتى بعد أن تعتقد أنك حددت المشكلة. (قد تضطر إلى التصرف ببيانات غير

كاملة، لكنك لا تريد أن تقفز إلى استنتاج قبل أن تجمع معلومات كافية لبدء تحديد المشكلة الحقيقية). ابدأ بالسؤال، ما هي المشكلة الحقيقية الأخرى؟ يجب عليك أيضًا إزالة أي أجندة شخصية. أكثر من أي شيء آخر، يمكن أن يعكر صفو حكمك. إن اكتشاف وضعك الحقيقي وأهدافك هو جزء كبير من المعركة. بمجرد تحديد القضايا الحقيقية، غالبًا ما تكون الحلول بسيطة.

.4 راجع مواردك

لقد ذكرت بالفعل مدى أهمية الوعي بمواردك، لكن الأمر يستحق التكرار. فالاستراتيجية التي لا تأخذ في الاعتبار الموارد محكوم عليها بالفشل. قم بإجراء جرد. كم من الوقت لديك؟ كم من المال؟ ما أنواع المواد أو الإمدادات أو المخزون لديك؟ ما هي أصولك الأخرى؟ ما هي المسؤوليات أو الالتزامات التي ستلعب دورًا؟ أي الأشخاص في الفريق يمكنهم إحداث تأثير؟ أنت تعرف مؤسستك ومهنتك. اكتشف الموارد المتاحة لك.

.5 قم بتطوير خطتك

تعتمد طريقة تعاملك مع عملية التخطيط بشكل كبير على مهنتك وحجم التحدي الذي تخطط لمعالجته، لذا فمن الصعب التوصية بالعديد من التفاصيل. ومع ذلك، بغض النظر عن الطريقة التي تخطط بها، اتبع هذه النصيحة: ابدأ بالواضح. عندما تتعامل مع قضية أو تخطط بهذه الطريقة، فإن هذا يجلب الوحدة والإجماع للفريق، لأن الجميع يرى هذه الأشياء. تعمل العناصر الواضحة على بناء الزخم الذهني وتحفيز الإبداع والحدة. أفضل طريقة لإنشاء طريق إلى المجمع هي البناء على الأساسيات.

.6 ضع الأشخاص المناسبين في المكان المناسب

من الأهمية بمكان أن تدرج فريقك كجزء من تفكيرك الاستراتيجي. قبل أن تتمكن من تنفيذ خطتك، يجب عليك التأكد من أنك قد وظفت الأشخاص المناسبين. حتى أفضل التفكير الاستراتيجي لن يساعدك إذا لم تأخذ في الاعتبار جزء الأشخاص من المعادلة. انظر ماذا يحدث إذا أخطأت في الحساب:

الشخص الخطأ: المشاكل بدلاً من الإمكانات المكان الخطأ: الإحباط بدلاً من الإنجاز الخطة الخاطئة: الحزن بدلاً من النمو

ومع ذلك، فإن كل شيء يأتي معًا عندما تجمع العناصر الثلاثة معًا: الشخص المناسب، والمكان المناسب، والخطة المناسبة.

.7 كرر العملية باستمرار

لقد قال صديقي أولان هندريكس: "إن التفكير الاستراتيجي يشبه الاستحمام، إذ يتعين عليك الاستمرار في ذلك". وإذا كنت تتوقع حل أي مشكلة كبيرة مرة واحدة، فإنك ستصاب بخيبة الأمل. فالأمور الصغيرة يمكن الفوز بها بسهولة من خلال الأنظمة والانضباط الشخصي. ولكن القضايا الكبرى تحتاج إلى وقت للتفكير الاستراتيجي. وما قاله ثين يوست صحيح حقا: "إن إرادة الفوز لا قيمة لها إذا لم تكن لديك الإرادة للاستعداد". وإذا كنت تريد أن تكون مفكراً استراتيجياً فعالاً، فأنت بحاجة إلى أن تصبح مفكراً استراتيجياً مستمراً.

بينما كنت أعمل على هذا الفصل، صادفت مقالاً في إحدى الصحف المحلية يتحدث عن الاحتفال بعيد الفصح اليهودي وكيف يقرأ ملايين اليهود الأميركيين ترتيب الخدمة في مأدبة عيد الفصح من كتيب صغير أنتجته شركة ماكسويل هاوس كوفي. لأكثر من سبعين عاماً، أنتجت شركة القهوة هذا الكتيب، الذي أطلق عليه اسم هاجادا، وخلال تلك السنوات وزعت أكثر من أربعين مليون نسخة منه.

"أتذكر أنني كنت أستخدمها طيلة حياتي"، هكذا قالت ريجينا ويت، التي تبلغ من العمر خمسين عامًا. وتتذكر والدتها التي تقترب من التسعين من عمرها ذلك أيضًا. "إنها تقاليدنا. أعتقد أنه سيكون من الغريب جدًا ألا نستخدمها". °

ولكن كيف تمكنت شركة ماكسويل هاوس من توفير الكتيبات؟ لقد كان ذلك نتيجة للتفكير الاستراتيجي. فقبل ثمانين عاماً، نصح رجل التسويق جوزيف جاكوبس الشركة ببيع القهوة خلال عيد الفصح إذا كان المنتج معتمداً من قبل حاخام. (ومنذ عام 1923، حصلت قهوة ماكسويل هاوس على شهادة كوشير لعيد الفصح). ثم اقترح جاكوبس أنه إذا وزعوا كتيبات هاجادا، فيمكنهم زيادة المبيعات. "لقد كانوا يصنعون الكتيبات - ويبيعون القهوة خلال عيد الفصح - منذ ذلك الحين. هذا ما يمكن أن يحدث عندما تطلق العنان لقوة التفكير الاستراتيجي.

سؤال تفكير

هل أقوم بتنفيذ خطط استراتيجية تعطيني الاتجاه لليوم وتزيد من إمكاناتي للغد؟

استكشاف التفكير الاحتمالي

"لا يوجد شيء محرج أكثر من مشاهدة شخص يفعل شيئًا قلت إنه لا يمكن القيام به." - سا إيوي

إن الأشخاص الذين يتبنون التفكير الاحتمالي قادرون على إنجاز المهام التي تبدو مستحيلة لأنهم يؤمنون بالحلول. وفيما يلي عدة أسباب تجعلك تفكر في الاحتمالات:

1. التفكير في الاحتمالات يزيد من احتمالاتك

عندما تعتقد أنك قادر على القيام بشيء صعب - وتنجح - تنفتح أمامك العديد من الأبواب. عندما نجح جورج لوكاس في صنع حرب النجوم، على الرغم من أولئك الذين قالوا إن المؤثرات الخاصة التي أرادها لم يتم القيام بها من قبل ولا يمكن القيام بها، انفتحت أمامه العديد من الاحتمالات الأخرى. أصبحت شركة (ILM) Industrial Light and Magic، الشركة التي أنشأها لإنتاج تلك المؤثرات الخاصة "المستحيلة"، مصدرًا للإيرادات للمساعدة في تمويل مشاريعه الأخرى. كان قادرًا على إنتاج روابط ترويجية لأفلامه، وبالتالي جلب مصدر دخل آخر لتمويل صناعة أفلامه. لكن ثقته في القيام بالأمر الصعب كان لها أيضًا تأثير كبير على صناع الأفلام الآخرين وجيل جديد بالكامل من رواد السينما. يؤكد كاتب الثقافة الشعبية كريس ساليفيتش، "في البداية من خلال عمله الخاص مباشرة ثم من خلال التأثير غير المسبوق لشركة (ILM) Industrial Light and Magic، أملى جورج لوكاس لمدة عقدين من الزمن المفهوم الواسع الأساسي لما هي السينما". "إذا فتحت نفسك للتفكير في الاحتمالات، فإنك تفتح نفسك للعديد من الاحتمالات الأخرى.

2. التفكير في الاحتمالات يجذب إليك الفرص والأشخاص

تساعدك حالة جورج لوكاس على رؤية كيف يمكن أن يؤدي التفكير في الاحتمالات إلى خلق فرص جديدة وجذب الناس. فالأشخاص الذين يفكرون بشكل كبير يجتذبون إليهم الأشخاص الكبار. وإذا كنت تريد تحقيق أشياء كبيرة، فأنت بحاجة إلى أن تصبح مفكرًا في الاحتمالات.

3. التفكير في الاحتمالات يزيد من احتمالات الآخرين

إن المفكرين العظماء الذين يجعلون الأمور تحدث يخلقون أيضًا إمكانيات للآخرين. ويحدث هذا جزئيًا لأنه معدي. لا يمكنك إلا أن تصبح أكثر ثقة وتفكر بشكل أوسع عندما تكون بين المفكرين العظماء.

4. التفكير الاحتمالي يسمح لك بأن تحلم أحلامًا كبيرة

بغض النظر عن طبيعة مهنتك، فإن التفكير في الاحتمالات يمكن أن يساعدك على توسيع آفاقك وحلم أحلام أكبر. يعتقد البروفيسور ديفيد جيه شوارتز أن "المفكرين الكبار متخصصون في خلق صور إيجابية مستقبلية متفائلة في أذهانهم وفي أذهان الآخرين". إذا تبنيت التفكير في الاحتمالات، فإن أحلامك سوف تتحول من حبة نمل إلى جبل ضخم، ولأنك تؤمن بالاحتمالات، فإنك تضع نفسك في موقف يسمح لك بتحقيقها.

5. التفكير الاحتمالي يجعل من الممكن الارتقاء فوق المتوسط

خلال سبعينيات القرن العشرين، عندما ارتفعت أسعار النفط إلى عنان السماء، صدرت الأوامر إلى شركات صناعة السيارات بجعل سياراتها أكثر كفاءة في استهلاك الوقود. وطلب أحد المصنعين من مجموعة من كبار المهندسين خفض وزن السيارات التي كانوا يصممونها بشكل جذري. وعملوا على حل المشكلة وبحثوا عن حلول، لكنهم توصلوا في النهاية إلى أن تصنيع سيارات أخف وزناً أمر مستحيل، وسوف يكون مكلفاً للغاية، وسوف يثير الكثير من المخاوف المتعلقة بالسلامة. ولم يتمكنوا من الخروج من روتين تفكيرهم العادي.

ما هو الحل الذي توصلت إليه شركة صناعة السيارات؟ لقد عرضت المشكلة على مجموعة من المهندسين الأقل خبرة. وقد توصلت المجموعة الجديدة إلى طرق لتقليل وزن سيارات الشركة بمئات الأرطال. ولأنهم اعتقدوا أن حل المشكلة ممكن، فقد كان ممكناً. وفي كل مرة تزيل فيها صفة المستحيل من مهمة ما، فإنك ترفع إمكاناتك من المتوسط إلى ما هو أبعد من التوقعات.

6. التفكير في الاحتمالات يمنحك الطاقة

هناك علاقة مباشرة بين التفكير في الاحتمالات ومستوى طاقة الشخص. من الذي يستمد الطاقة من احتمال الخسارة؟ إذا كنت تعلم أن شيئًا ما لا يمكن أن ينجح، فكم من الوقت والطاقة أنت على استعداد لبذلها؟ لا أحد يبحث عن قضية خاسرة. أنت تستثمر نفسك فيما تعتقد أنه يمكن أن ينجح. عندما تتبنى التفكير في الاحتمالات، فإنك تؤمن بما تفعله، وهذا يمنحك الطاقة.

7. التفكير في الاحتمالات يمنعك من الاستسلام

إن أصحاب التفكير الاحتمالي يعتقدون في المقام الأول أنهم قادرون على النجاح. يقول دينيس ويتلي، مؤلف كتاب "علم نفس الفوز": "إن الفائزين في الحياة يفكرون باستمرار في "أنا قادر، وأنا سأفعل، وأنا موجود". أما الخاسرون، من ناحية أخرى، فيركزون أفكارهم أثناء اليقظة على ما كان ينبغي لهم أن يفعلوه، أو ما لم يفعلوه". إذا كنت تعتقد أنك لا تستطيع أن تفعل شيئاً، فلن يهم مدى جهدك، لأنك خسرت بالفعل. وإذا كنت تعتقد أنك قادر على فعل شيء ما، فقد فزت بالفعل بمعظم المعركة.

كان عمدة مدينة نيويورك رودي جولياني أحد الأشخاص الذين أثبتوا أنهم من أصحاب التفكير المبتكر في عام 2001. ففي الساعات التي أعقبت مأساة مركز التجارة العالمي، لم يكتف جولياني بقيادة المدينة عبر الفوضى التي أحدثتها الكارثة، بل غرس الثقة في كل من تعامل معه. وبعد ذلك، قدم بعض الأفكار والمنظور حول تجربته:

"كنت فخوراً جداً بالناس الذين رأيتهم في الشارع. لم تكن هناك فوضى، لكنهم كانوا خائفين ومرتبكين، وبدا لي أنهم بحاجة إلى سماع قلبي إلى أين كنت أعتقد أننا ذاهبون. كنت أحاول أن أفكر، أين يمكنني أن أذهب لبعض المقارنة بهذا، وبعض الدروس حول كيفية التعامل مع الأمر؟ لذلك بدأت أفكر في تشرشل، بدأت أفكر في أننا سنضطر إلى إعادة بناء روح المدينة، وأي مثال أفضل من تشرشل وشعب لندن أثناء الغارات الجوية في عام 1940، الذين اضطروا إلى الحفاظ على روحهم خلال هذا القصف المستمر؟ كانت فكرة مريحة ".

وبعد ستة عشر ساعة من اصطدام الطائرات بالمباني في مدينة نيويورك، عندما عاد جولياني أخيراً في الساعة الثانية والنصف صباحاً إلى شقته للراحة، بدلاً من النوم، قرأ فصول الحرب العالمية الثانية من كتاب "تشرشل: سيرة ذاتية" للكاتب روي جينكينز. وتعلم كيف ساعد ونستون تشرشل شعبه على رؤية الاحتمالات وحافظ على استمرارية شعبه. وبإلهام من هذا، فعل جولياني الشيء نفسه لشعبه بعد ستة عقود من الزمان.

كيف تشعر بطاقة التفكير الاحتمالي

إذا كنت شخصًا إيجابيًا بطبيعتك وتعتنق بالفعل التفكير في الاحتمالات، فأنت تسير معي بالفعل. ومع ذلك، فإن بعض الناس، بدلاً من أن يكونوا متفائلين، سلبيين أو ساخرين بطبيعتهم. إنهم يعتقدون أن المفكرين في الاحتمالات ساذجون أو حمقى. إذا كان تفكيرك يتجه نحو التشاؤم، اسمح لي أن أسألك سؤالاً: كم عدد الأشخاص الناجحين للغاية الذين تعرفهم والذين يفكرون بشكل سلبي باستمرار؟ كم عدد المفكرين في المستحيل الذين تعرفهم والذين حققوا إنجازات كبيرة؟ لا أحد!

إن الأشخاص الذين يتبنون عقلية "لا يمكن فعل ذلك" لديهم خياران. إما أن يتوقعوا الأسوأ ويعيشوا ذلك باستمرار، أو أن يغيروا تفكيرهم. وهذا ما فعله جورج لوكاس. صدق أو لا تصدق، على الرغم من أنه يفكر في الاحتمالات، إلا أنه ليس شخصًا إيجابيًا بطبيعته. يقول: "أنا متشائم للغاية، ونتيجة لذلك، أعتقد أن دفاعي ضد ذلك هو أن أكون متفائلًا". "بعبارة أخرى، اختار التفكير بشكل إيجابي. ويلخص الأمر بهذه الطريقة: "على الرغم من أن الأمر يبدو مبتذلاً، فإن قوة التفكير الإيجابي تقطع شوطًا طويلاً. لذا فإن التصميم والتفكير الإيجابي جنباً إلى جنب مع الموهبة جنبًا إلى جنب مع معرفة حرفتك ... قد يبدو هذا وكأنه وجهة نظر ساذجة، لكنها في الوقت نفسه نجحت معي ونجحت مع جميع أصدقائي - لذلك أصبحت أؤمن بها". "

إذا كنت تريد أن يكون التفكير الاحتمالي مفيدًا لك، فابدأ باتباع الاقتراحات التالية:

1. توقف عن التركيز على المستحيلات

الخطوة الأولى في التحول إلى مفكر يعتمد على الاحتمالات هي أن تمنع نفسك من البحث عن الخطأ في أي موقف معين والتأمل فيه. يروي عالم النفس الرياضي بوب روتيلا: "أقول للناس: إذا كنت لا تريد أن تنخرط في التفكير الإيجابي، فهذا أمر جيد. فقط تخلص من كل الأفكار السلبية من عقلك، وسوف يكون كل ما تبقى على ما يرام".

إذا كان التفكير في الاحتمالات جديدًا عليك، فسوف تضطر إلى تدريب نفسك كثيرًا للتخلص من بعض الحديث السلبي الذي قد تسمعه في رأسك. عندما تبدأ تلقائيًا في سرد كل الأشياء التي يمكن أن تسوء أو كل الأسباب التي تجعل شيئًا ما لا يمكن القيام به، أوقف نفسك وقل، "لا تذهب إلى هناك". ثم اسأل، "ما هو الصحيح في هذا؟" سيساعدك هذا على البدء. وإذا كانت السلبية مشكلة كبيرة بالنسبة لك حقًا وتخرج الأشياء المتشائمة من فمك قبل أن تفكر فيها حتى، فقد تحتاج إلى الاستعانة بمساعدة صديق أو أحد أفراد الأسرة لتنبيهك في كل مرة تنطق فيها بأفكار سلبية.

2. ابتعد عن "الخبراء"

إن ما يسمى بالخبراء يفعلون الكثير لإسقاط أحلام الناس أكثر من أي شخص آخر.

إن أصحاب نظرية الاحتمالات يترددون كثيراً في رفض أي شيء باعتباره مستحيلاً. فقد قال رائد الصواريخ فيرنر فون براون: "لقد تعلمت أن أستخدم كلمة مستحيل بأقصى درجات الحذر". كما أعلن نابليون بونابرت: "إن كلمة مستحيل ليست في قاموسي". ولكن إذا شعرت بأنك لابد وأن تتبع نصيحة خبير، فعليك أن تستمع إلى كلمات جون أندرو هولمز، الذي أكد: "لا تخبر شاباً أبداً بأن

شيئاً ما لا يمكن القيام به. فربما كان الله ينتظر قروناً من أجل شخص جاهل بما يكفي بما هو مستحيل ليقوم بذلك الشيء". وإذا كنت تريد تحقيق شيء ما، فامنح نفسك الإذن بالاعتقاد بأنه ممكن ـ بغض النظر عما قد يقوله الخبراء.

3. ابحث عن الاحتمالات في كل موقف

إن التحول إلى مفكر يعتمد على الاحتمالات لا يعني مجرد رفض السماح لنفسك بأن تكون سلبياً. بل إنه يعني أكثر من ذلك. إنه البحث عن الاحتمالات الإيجابية على الرغم من الظروف. لقد سمعت مؤخراً دون سودركويست، الرئيس السابق لشركة وول مارت، يروي قصة رائعة توضح كيف يمكن لأي شخص أن يجد احتمالات إيجابية في أي موقف. لقد ذهب سودركويست مع سام والتون إلى هانتسفيل، ألاباما، لافتتاح العديد من المتاجر الجديدة. وأثناء وجودهما هناك، اقترح والتون عليهما زيارة المسابقة. وإليك ما قاله سودركويست: "

دخلنا أحد المتاجر، ولابد أن أخبركم أنه كان أسوأ متجر رأيته في حياتي. كان فظيعًا. لم يكن هناك أي زبائن. ولم يكن هناك أي مساعدة على الأرض. كانت الممرات مليئة بالبضائع، والأرفف فارغة، وقذرة، كان الأمر فظيعًا تمامًا. كان [والتون] يسير في اتجاه واحد وأنا أسير في الاتجاه الآخر وكنا نلتقي على الرصيف. قال، "ما رأيك يا دون؟"

قلت، "سام، هذا هو أسوأ متجر رأيته في حياتي على الإطلاق. أعني، هل رأيت الممرات؟"

قال، "دون، هل رأيت رف الجوارب؟"

قلت، "لا، لم أفعل ذلك يا سام. لا بد أنني ذهبت إلى ممر مختلف عنك. لم ألاحظ ذلك."

قال، "كان هذا أفضل رف للجوارب الطويلة رأيته على الإطلاق، دون". وقال، "لقد أخرجت التركيبات وكان على ظهرها اسم الشركة المصنعة. عندما نعود، أريدك أن تتصل بهذا المصنع وتجعله يأتي لزيارتنا مع موظفي التركيبات لدينا. أريد وضع هذا الرف في متاجرنا. إنه بالتأكيد أفضل ما رأيته على الإطلاق". وقال بعد ذلك، "هل رأيت مستحضرات التجميل العرقية؟"

قلت، "سام، لا بد أن هذا كان بجوار رف الجوارب الضيقة، لأنني افتقدته تمامًا."

قال، "دون، هل تدرك أن لدينا في متاجرنا أربعة أقدام من مستحضرات التجميل العرقية. كان لدى هؤلاء الأشخاص 12 قدمًا منها. نحن نفتقد القارب تمامًا. لقد كتبت إلى موزع بعض هذه المنتجات. عندما نعود، أريدك أن تتواصل مع مشتري مستحضرات التجميل لدينا وتجلب هؤلاء الأشخاص. نحن بحاجة ماسة إلى توسيع مستحضرات التجميل العرقية لدينا."

الآن، لم يضربني سام والتون على رأسي ويقول، "دون، ما الدرس الذي تعلمته من هذا؟" لقد ضربني بالفعل على رأسي بـ إنني أبحث عن الخير، وأبحث عن كيفية التحسن، وأسعى إلى التميز. من السهل جدًا أن تذهب وتنظر إلى ما يفعله الآخرون بشكل سيئ. لكن إحدى سمات القيادة التي أظهرها لي، والتي لن أنساها أبدًا، هي البحث عن الخير في ما يفعله الآخرون وتطبيقه.

لا يتطلب الأمر ذكاءً عبقريًا أو عشرين عامًا من الخبرة لإيجاد الإمكانية في كل موقف. كل ما يتطلبه الأمر هو الموقف الصحيح، ويمكن لأي شخص أن يزرع ذلك.

4. احلم بمقاس أكبر

إن إحدى أفضل الطرق لتنمية عقلية الاحتمالات هي أن تحفز نفسك على أن تحلم بحجم أكبر مما تحلم به عادة. لنواجه الأمر: معظم الناس يحلمون بأحلام صغيرة للغاية. إنهم لا يفكرون في أشياء كبيرة بما يكفي. ينصح هنري كيرتس، "اجعل خططك رائعة كما يحلو لك، لأنه بعد خمسة وعشرين عامًا من الآن، ستبدو متوسطة. اجعل خططك أعظم بعشر مرات مما خططت له في البداية، وبعد خمسة وعشرين عامًا من الآن ستتساءل لماذا لم تجعلها أعظم بخمسين مرة".

إذا دفعت نفسك إلى توسيع أحلامك، وتخيل حجم مؤسستك، وجعلت أهدافك تتجاوز على الأقل خطوة واحدة ما يجعلك مرتاحًا، فسوف تضطر إلى النمو. وسيجعلك هذا تؤمن بإمكانيات أعظم.

5. التشكيك في الوضع الراهن

يرغب معظم الناس في أن تستمر حياتهم في التحسن، ومع ذلك فهم يقدرون السلام والاستقرار في نفس الوقت. غالبًا ما ينسى الناس أنك لا تستطيع التحسن وأن تظل على نفس الحال. النمو يعني التغيير. يتطلب التغيير تحدي الوضع الراهن. إذا كنت تريد إمكانيات أكبر، فلا يمكنك الاكتفاء بما لديك الآن. عندما تصبح مفكرًا في الاحتمالات، ستواجه العديد من الأشخاص الذين يريدون منك التخلي عن أحلامك وقبول الوضع الراهن. يرفض الناجحون قبول الوضع الراهن.

مع بدء استكشاف إمكانيات أعظم لنفسك أو لمنظمتك أو لأسرتك ـ ويتحداك الآخرون في هذا المجال ـ استمد العزاء من معرفتك بأن هناك الآن في مختلف أنحاء البلاد والعالم من يفكرون في علاج السرطان، وتطوير مصادر جديدة للطاقة، وإطعام الجوعى، وتحسين نوعية الحياة. إنهم يتحدون الوضع الراهن في مواجهة الصعاب ـ وينبغي لك أن تفعل ذلك أيضاً.

6. ابحث عن الإلهام من أصحاب الإنجازات العظيمة

يمكنك أن تتعلم الكثير عن التفكير الاحتمالي من خلال دراسة أصحاب الإنجازات العظيمة. لقد ذكرت جورج لوكاس في هذا الفصل. ربما لا يروق لك، أو ربما لا تحب صناعة السينما. (أنا شخصياً لست من كبار المعجبين بالخيال العلمي، لكنني معجب بلوكاس كمفكر وصاحب رؤية مبدعة ورجل أعمال). ابحث عن بعض أصحاب الإنجازات الذين تعجب بهم وادرسهم. ابحث عن أشخاص يتبنون موقف روبرت ف. كينيدي، الذي روّج لقول جورج برنارد شو المثير: "يرى بعض الرجال الأشياء كما هي ويقولون، لماذا؟ أحلم بأشياء لم تكن موجودة قط وأقول، لماذا لا؟"

أعلم أن التفكير في الاحتمالات ليس من الأمور المألوفة لدى كثير من الناس. لذا يمكنك أن تسميه ما شئت: الإرادة للنجاح، أو الإيمان بنفسك، أو الثقة في قدراتك، أو الإيمان. هذا صحيح بالفعل: فالأشخاص الذين يعتقدون أنهم لا يستطيعون لا يفعلون ذلك. ولكن إذا كنت تعتقد أنك تستطيع، فسوف تتمكن من ذلك! هذه هي قوة التفكير في الاحتمالات.

سؤال تفكير

هل أطلق العنان لحماس التفكير الاحتمالي لإيجاد حلول حتى للمواقف التي تبدو مستحيلة؟

تعلم من التفكير التأملي

"الشك في كل شيء أو الإيمان بكل شيء هما حلان ملائمان على حد سواء، وكلاهما يغني عن ضرورة التأمل."

- جوس هينز بومكارو

إن وتيرة مجتمعنا لا تشجع على التفكير التأملي. فمعظم الناس يفضلون الفعل على التفكير. والآن، لا تفهموني خطأ. فأنا شخص عملي. ولدي طاقة عالية للغاية وأحب أن أرى الأشياء منجزة. ولكنني أيضاً شخص مفكر تأملي. والتفكير التأملي يشبه قدر الطهي البطيء للعقل. فهو يشجع أفكارك على الغليان حتى تنتهي. وبينما أمر بهذه العملية، فإن هدفي هو التأمل حتى أتمكن من التعلم من نجاحاتي وأخطائي، واكتشاف ما ينبغي لي أن أحاول تكراره، وتحديد ما ينبغي لي أن أغيره. إنه تمرين قيم دائماً. فمن خلال زيارة المواقف الماضية عقلياً، يمكنك التفكير بفهم أكبر.

1. التفكير التأملي يمنحك منظورًا حقيقيًا

عندما كان أطفالنا صغارًا وما زالوا يعيشون في المنزل، اعتدنا أن نأخذهم في عطلات رائعة كل عام. وعندما نعود إلى المنزل، كانوا يعرفون دائمًا أنني سأطرح عليهم سؤالين: "ما الذي أعجبك أكثر؟" و"ما الذي تعلمته؟" لم يكن الأمر مهمًا سواء ذهبنا إلى عالم والت ديزني أو واشنطن العاصمة

لقد كنت أطرح هذه الأسئلة دائماً. لماذا؟ لأنني أردت أن أجعلهم يتأملون تجاربهم. فالأطفال لا يدركون بطبيعة الحال قيمة (أو تكلفة) أي تجربة ما لم يُطلب منهم ذلك. فهم يأخذون الأمور على أنها أمر مسلم به. لقد أردت أن أجعل أطفالي يقدرون رحلاتنا ويتعلمون منها. فعندما تتأمل، تصبح قادراً على وضع التجربة في منظورها الصحيح. وتستطيع تقييم توقيتها. وتستطيع أن تكتسب تقديراً جديداً للأشياء التي كانت تمر دون أن يلاحظها أحد من قبل. إن أغلب الناس لا يستطيعون إدراك تضحيات آبائهم أو غيرهم إلا عندما يصبحون آباءً. وهذا هو نوع المنظور الذي يأتي مع التأمل.

2. التفكير التأملي يعطي سلامة عاطفية لحياتك الفكرية

إن قِلة من الناس يتمتعون بمنظور جيد في خضم اللحظة العاطفية. فمعظم الأفراد الذين يستمتعون بالإثارة التي تصاحب أي تجربة يحاولون العودة إلى الوراء واستعادة تلك التجربة دون محاولة تقييمها أولاً. (وهذا أحد الأسباب التي تجعل ثقافتنا تنتج الكثير من الباحثين عن الإثارة). وعلى نحو مماثل، فإن أولئك الذين ينجون من تجربة صادمة يتجنبون عادة المواقف المماثلة بأي ثمن، وهو ما يربطهم أحياناً بعقد عاطفية.

إن التفكير التأملي يمكّنك من إبعاد نفسك عن المشاعر الشديدة التي تصاحب التجارب الطيبة أو السيئة على وجه الخصوص، ورؤيتها بعيون جديدة. يمكنك أن ترى الإثارة التي عشتها في الماضي في ضوء النضج العاطفي، وتفحص المآسي في ضوء الحقيقة والمنطق. يمكن أن تساعد هذه العملية الشخص على التوقف عن حمل مجموعة من الأمتعة العاطفية السلبية.

لقد لاحظ الرئيس جورج واشنطن أنه "لا ينبغي لنا أن ننظر إلى الوراء إلا إذا كان ذلك لاستخلاص دروس مفيدة من أخطاء الماضي، أو بغرض الاستفادة من الخبرات التي اكتسبناها بثمن باهظ". إن أي شعور قادر على الصمود في وجه نور الحقيقة، ويمكن دعمه على مر الزمن، يتمتع بالنزاهة العاطفية، وبالتالي فهو جدير بعقلك وقلبك.

3. التفكير التأملي يزيد من ثقتك في اتخاذ القرار

هل سبق لك أن أصدرت حكمًا متسرعًا ثم تساءلت لاحقًا عما إذا كنت قد فعلت الشيء الصحيح؟ كل شخص لديه هذا الشعور. يمكن أن يساعد التفكير التأملي في تبديد هذا الشك. كما يمنحك الثقة في اتخاذ القرار التالي. بمجرد التفكير في قضية ما، لن تضطر إلى تكرار كل خطوة من خطوات عملية التفكير عندما تواجهها مرة أخرى. لديك علامات طريق ذهنية من تجربتك السابقة. هذا يضغط ويسرع وقت التفكير - ويمنحك الثقة. وبمرور الوقت، يمكن أن يعزز أيضًا حدسك.

4. التفكير التأملي يوضح الصورة الكبيرة

عندما تنخرط في التفكير التأملي، يمكنك وضع الأفكار والخبرات في سياق أكثر دقة. يشجعنا التفكير التأملي على العودة وقضاء بعض الوقت في التفكير فيما فعلناه وما رأيناه. إذا فكر الشخص الذي يفقد وظيفته فيما حدث، فقد يرى نمطًا من الأحداث التي أدت إلى فصله. سوف يفهم بشكل أفضل ما حدث، ولماذا حدث، وما هي الأشياء التي كانت مسؤوليته عنها. إذا نظر أيضًا إلى الحوادث التي وقعت بعد ذلك، فقد يدرك أنه في المخطط الأكبر للأشياء، سيكون أفضل حالًا في منصبه الجديد لأنه يتناسب بشكل أفضل مع مهاراته ورغباته. بدون التأمل، قد يكون من الصعب جدًا رؤية هذه الصورة الكبيرة.

5. التفكير التأملي يأخذ تجربة جيدة ويجعلها تجربة قيمة

عندما كنت في بداية مسيرتك المهنية، هل بدا لك أن قِلة من الناس على استعداد لمنح شخص لا يتمتع بالخبرة الفرصة؟ وفي الوقت نفسه، هل رأيت أشخاصاً أمضوا عشرين عاماً في وظائفهم ولكنهم لم يؤدوا عملهم على النحو اللائق؟ إذا كان الأمر كذلك، فربما كان هذا محبطاً بالنسبة لك. كتب الكاتب المسرحي ويليام شكسبير: "الخبرة جوهرة، ولابد أن تكون كذلك، لأنها غالباً ما تُشترى بمعدل لا نهائي". ومع ذلك، فإن الخبرة وحدها لا تضيف قيمة إلى الحياة. فليست الخبرة بالضرورة هي القيمة؛ بل إن البصيرة التي يكتسبها الناس بسبب خبرتهم هي القيمة. إن التفكير التأملي يحول الخبرة إلى بصيرة.

قال مارك توين: "يجب أن نحرص على أن نستخرج من أي تجربة كل الحكمة الكامنة فيها، وليس مثل القطة التي تجلس على غطاء موقد ساخن. لن تجلس أبدًا على غطاء موقد ساخن مرة أخرى، وهذا أمر جيد؛ لكنها أيضًا لن تجلس على غطاء موقد بارد مرة أخرى". "تصبح التجربة قيمة عندما تعلمنا أو تزودنا بالمهارات اللازمة لمواجهة تجارب جديدة. يساعد التفكير التأملي في القيام بذلك.

كيفية الاستفادة من دروس التفكير التأملي

إذا كنت مثل أغلب الناس في ثقافتنا اليوم، فمن المحتمل أنك لا تمارس التفكير التأملي. وإذا كان الأمر كذلك، فقد يعيقك ذلك أكثر مما تعتقد. ضع في اعتبارك الاقتراحات التالية لزيادة قدرتك على التفكير التأملي:

1. خصص وقتًا للتأمل

لقد لاحظ الفيلسوف اليوناني سقراط أن "الحياة التي لا تخضع للفحص والتأمل لا تستحق أن تعاش". ولكن بالنسبة لمعظم الناس فإن التأمل والفحص الذاتي لا يأتيان بشكل طبيعي. فقد يكونان نشاطاً غير مريح إلى حد ما لعدة أسباب: فهم يجدون صعوبة في الحفاظ على التركيز، أو يجدون العملية مملة، أو لا يحبون قضاء الكثير من الوقت في التفكير في القضايا الصعبة عاطفياً. ولكن إذا لم تخصص الوقت لذلك، فمن غير المرجح أن تمارس أي تفكير تأملي.

2. أبعد نفسك عن المشتتات

إن التأمل يتطلب العزلة، كما هو الحال مع أي نوع آخر من التفكير. فالتشتيت والتأمل لا يجتمعان. وليس من النوع الذي يمكنك القيام به بشكل جيد بالقرب من جهاز تلفزيون، أو في حجرة صغيرة، أو أثناء رنين الهاتف، أو مع وجود الأطفال في نفس الغرفة.

أحد الأسباب التي جعلتني قادراً على إنجاز الكثير والاستمرار في النمو على المستوى الشخصي هو أنني لم أخصص وقتاً للتأمل فحسب، بل إنني أيضاً عزلت نفسي عن كل ما يشتت انتباهي لفترات قصيرة من الوقت: ثلاثون دقيقة في المنتجع الصحي؛ أو ساعة في الخارج على صخرة في حديقتي الخلفية؛ أو بضع ساعات على كرسي مريح في مكتبي. المكان لا يهم - طالما أنك تبعد نفسك عن كل ما يشتت انتباهك ويقطع انتباهك.

3. قم بمراجعة التقويم أو المذكرات الخاصة بك بشكل منتظم

يستخدم أغلب الناس التقويم كأداة للتخطيط، وهو كذلك بالفعل. ولكن قِلة من الناس يستخدمونه كأداة للتفكير التأملي. ولكن ما الذي قد يكون أفضل من ذلك لمساعدتك على مراجعة ما مررت به وما فعلته - ربما باستثناء تدوين اليوميات؟ أنا لست من هواة تدوين اليوميات بالمعنى المعتاد؛ فأنا لا أستخدم الكتابة لمعرفة ما أفكر فيه وما أشعر به. بل إنني بدلاً من ذلك أكتشف ما أفكر فيه وما أشعر به، ثم أدون الأفكار المهمة ونقاط العمل. (أقوم بحفظ الأفكار حتى أتمكن من وضع يدي عليها بسرعة مرة أخرى. فأقوم على الفور بتنفيذ نقاط العمل أو أفوضها لشخص آخر).

تذكرك التقويمات والمذكرات بكيفية إنفاقك لوقتك، وتوضح لك ما إذا كانت أنشطتك تتوافق مع أولوياتك، وتساعدك على معرفة ما إذا كنت تحرز تقدمًا. كما توفر لك فرصة لتذكر الأنشطة التي ربما لم يكن لديك الوقت للتفكير فيها من قبل. ربما ضاعت بعض أكثر الأفكار قيمة التي راودتك على الإطلاق لأنك لم تمنح نفسك الوقت الكافي للتفكير.

4. اطرح الأسئلة الصحيحة

تعتمد القيمة التي تحصل عليها من التأمل على أنواع الأسئلة التي تطرحها على نفسك. فكلما كانت الأسئلة أفضل، كلما حصلت على قدر أعظم من الذهب من تفكيرك. فعندما أتأمل، أفكر من منظور قيمي وعلاقاتي وخبراتي. وفيما يلي بعض الأسئلة النموذجية:

النمو الشخصي: ما الذي تعلمته اليوم والذي سيساعدني على النمو؟ كيف يمكنني تطبيقه في حياتي؟ متى يجب أن أطبقه؟

إضافة القيمة: لمن أضفت قيمة اليوم؟ كيف أعرف أنني أضفت قيمة لهذا الشخص؟ هل يمكنني متابعة الفائدة الإيجابية التي حصل عليها؟

القيادة: هل قمت بالقيادة من خلال القدوة اليوم؟ هل قمت برفع مستوى موظفي ومنظمتي إلى مستوى أعلى؟ ماذا فعلت وكيف فعلت ذلك؟

الإيمان الشخصي: هل مثلت الله بشكل جيد اليوم؟ هل مارست القاعدة الذهبية؟ هل مشيت الميل الثاني مع شخص ما؟

الزواج والأسرة: هل عبرت عن حبي لعائلتي اليوم؟ كيف عبرت عن حبي لهم؟ هل شعروا به؟ هل ردوا لي حبي؟

الدائرة الداخلية: هل أمضيت وقتًا كافيًا مع اللاعبين الأساسيين لدي؟ ماذا يمكنني أن أفعل لمساعدتهم على تحقيق المزيد من النجاح؟ في أي المجالات يمكنني توجيههم؟

الاكتشافات: ما الذي واجهته اليوم والذي أحتاج إلى تخصيص المزيد من الوقت للتفكير فيه؟ هل هناك دروس يمكن تعلمها؟ هل هناك أشياء يجب القيام بها؟

<u>إن تنظيم وقت التأمل أمر متروك لك. ربما ترغب في تكييف النمط الذي أستخدمه مع قيمك الخاصة. أو يمكنك تجربة نظام يستخدمه صديقي ديك بيجز. فهو ينشئ ثلاثة أعمدة على ورقة:</u>

نقطة تحول العام

إن هذا النظام مفيد للتفكير في الصورة الأكبر. فقد استخدمه ديك ليرى الأنماط في حياته، كما حدث عندما انتقل إلى أتلانتا وشجعه معلم جديد على الكتابة. ويمكنك بسهولة كتابة "حدث" و"أهمية" و"نقطة عمل" على صفحة لمساعدتك على الاستفادة من التفكير التأملي. والأمر الرئيسي هو وضع أسئلة تناسبك، وتدوين أي أفكار مهمة تخطر ببالك أثناء وقت التأمل.

5. عزز تعلمك من خلال العمل

إن تدوين الأفكار الجيدة التي تنبع من تفكيرك التأملي له قيمة، ولكن لا شيء يساعدك على النمو مثل وضع أفكارك موضع التنفيذ. للقيام بذلك، يجب أن تكون متعمدًا. عندما تقرأ كتابًا جيدًا، على سبيل المثال، هناك دائمًا أفكار أو اقتباسات أو دروس جيدة يمكنك الاستفادة منها واستخدامها بنفسك. أقوم دائمًا بتحديد النقاط المستفادة في الكتاب ثم إعادة قراءتها عندما أنتهي من الكتاب. عندما أستمع إلى رسالة، أقوم بتسجيل النقاط المستفادة حتى أتمكن من حفظها للاستخدام في المستقبل. عندما أذهب إلى ندوة، أسجل ملاحظات جيدة، وأستخدم نظامًا من الرموز لإرشادي إلى القيام بأشياء معينة:

سهم مثل هذا = يعني النظر إلى هذه المادة مرة أخرى.

علامة النجمة مثل * بجوار قسم محدد تعني حفظه وفقًا للموضوع المذكور.

قوس مثل هذا [يعني أنني أريد استخدام ما هو محدد في محاضرة أو كتاب.

سهم مثل هذا - يعني أن هذه الفكرة سوف تنطلق إذا عملت عليها.

عندما يذهب معظم الناس إلى مؤتمر أو ندوة، فإنهم يستمتعون بالتجربة، ويستمعون إلى المتحدثين، بل ويدونون الملاحظات في بعض الأحيان. ولكن لا يحدث شيء بعد عودتهم إلى المنزل. فهم يحبون العديد من المفاهيم التي يسمعونها، ولكن عندما يغلقون دفاترهم، فإنهم لا يفكرون فيها مرة أخرى. وعندما يحدث ذلك، فإنهم يتلقون ما هو أكثر من مجرد دفعة مؤقتة من التحفيز. عندما تذهب إلى مؤتمر، أعد النظر في ما سمعته، وتأمل فيه، ثم ضعه موضع التنفيذ، فقد يغير ذلك حياتك.

في نهاية المطاف، يتمتع التفكير التأملي بثلاث قيم رئيسية: فهو يمنحني منظورًا ضمن السياق، ويسمح لي بالتواصل المستمر مع رحلتي، ويقدم لي المشورة والتوجيه بشأن مستقبلي. إنه أداة لا تقدر بثمن لنموي الشخصي. قليل من الأشياء في الحياة يمكن أن تساعدني في التعلم والتحسن بالطريقة التي يمكن أن يساعدني بها التفكير التأملي.

سؤال تفكير

هل أقوم بمراجعة الماضي بشكل منتظم للحصول على منظور حقيقي والتفكير بالفهم؟

لقد أكد الخبير الاقتصادي جون ماينارد كينز، الذي أثرت أفكاره بشكل عميق على النظرية والممارسات الاقتصادية في القرن العشرين، أن "الصعوبة لا تكمن في تطوير أفكار جديدة بقدر ما تكمن في الهروب من الأفكار القديمة". إن مخالفة التفكير السائد قد تكون صعبة، سواء كنت رجل أعمال يتحدى تقاليد الشركة، أو قس يقدم أنواعاً جديدة من الموسيقى إلى كنيسته، أو أماً جديدة ترفض حكايات النساء العجائز التي توارثتها عن والديها، أو مراهقاً.

سؤال التفكير الشعبي

"أنا لست آلة رد على المكالمات، بل آلة استجواب. إذا كان لدينا جميعًا

الإجابات، لماذا وصلنا إلى هذه الفوضى؟

—دي أوغلاس كاربينات

تجاهل الأنماط الشائعة حاليًا.

إن العديد من الأفكار في هذا الكتاب تتعارض مع الفكر السائد. فإذا كنت تقدر الشعبية أكثر من التفكير السليم، فإنك بذلك تحد بشدة من قدرتك على تعرف على أنواع التفكير التي يشجعها هذا الكتاب. التفكير الشعبي هو... متوسط جدًا بحيث لا يستطيع فهم قيمة التفكير الجيد، غير مرن للغاية بحيث لا يدرك تأثير التفكير المتغير، كسول للغاية بحيث لا يتقن عملية التفكير المتعمد، صغير جدًا بحيث لا يستطيع رؤية حكمة التفكير في الصورة الكبيرة، راضون جدًا عن إطلاق العنان لإمكانات التفكير المركّز، تقليديون جدًا لاكتشاف متعة التفكير الإبداعي، ساذج للغاية بحيث لا يدرك أهمية التفكير الواقعي، وغير منضبط للغاية بحيث لا يطلق العنان لقوة التفكير الاستراتيجي، ومحدود للغاية بحيث لا يشعر بطاقة التفكير الاحتمالي، عصري للغاية بحيث لا يستطيع استيعاب دروس التفكير التأملي، وسطحي للغاية بحيث لا يستطيع التشكيك في قبول التفكير الشعبي، ونخور للغاية بحيث لا يستطيع تشجيع المشاركة في التفكير المشترك، أناني للغاية بحيث لا أستطيع تجربة الرضا الناتج عن التفكير غير الأناني،و غير ملتزم للغاية بحيث لا يستطيع الاستمتاع بعودة التفكير في النتيجة النهائية.

إذا كنت تريد أن تصبح مفكرا جيدا، فابدأ بتحضير نفسك لاحتمالية أن تصبح غير محبوب.

لماذا يجب عليك أن تشكك في قبول الفكر السائد

لقد قدمت لك بعض الأسباب العامة التي تدعوك إلى التشكيك في قبول الفكر السائد. والآن اسمح لي أن أكون أكثر تحديدًا:

1. التفكير الشائع يعني أحيانًا عدم التفكير

يلخص صديقي كيفن مايرز فكرة التفكير الشعبي بقوله: "المشكلة في التفكير الشعبي هي أنه لا يتطلب منك التفكير على الإطلاق". إن التفكير الجيد عمل شاق. ولو كان سهلاً، لكان الجميع مفكرين جيدين. ولكن من المؤسف أن العديد من الناس يحاولون أن يعيشوا حياتهم بالطريقة السهلة. فهم لا يريدون القيام بالعمل الشاق المتمثل في التفكير أو دفع ثمن النجاح. فمن الأسهل أن تفعل ما يفعله الآخرون على أمل أن يكونوا قد فكروا فيه.

انظر إلى توصيات بعض الخبراء في سوق الأوراق المالية. فبحلول الوقت الذي ينشرون فيه اختياراتهم، يكون أغلبهم قد اتبعوا اتجاهاً معيناً، وليسوا منشئين له أو حتى يركبون قمته. والأشخاص الذين سيحققون أرباحاً من الأسهم التي يوصون بها يكونون قد فعلوا ذلك بالفعل بحلول الوقت الذي يسمع فيه عامة الناس عنها. وعندما يتبع الناس اتجاهاً معيناً بشكل أعمى، فإنهم لا يفكرون من تلقاء أنفسهم.

2. التفكير الشائع يقدم أملاً كاذباً

يروي لنا بينو مولر هيل، أستاذ علم الوراثة في جامعة كولونيا، كيف كان ذات صباح في المدرسة الثانوية يقف آخر صف من أربعين طالباً في ساحة المدرسة. كان مدرس الفيزياء قد نصب تلسكوباً حتى يتمكن طلابه من رؤية كوكب وأقماره. تقدم أول طالب نحو التلسكوب. نظر من خلاله، ولكن عندما سأله المعلم عما إذا كان يستطيع رؤية أي شيء، قال الصبي لا؛ فقد أعاق قصر نظره رؤيته. أظهر له المعلم كيفية ضبط التركيز، وأخيراً قال الصبي إنه يستطيع رؤية الكوكب والأقمار. تقدم الطلاب واحداً تلو الآخر نحو التلسكوب ورأوا ما كان من المفترض أن يروه. وأخيراً، نظر الطالب قبل الأخير إلى التلسكوب وأعلن أنه لا يستطيع رؤية أي شيء.

"يا أحمق"، صرخ المعلم، "يجب عليك تعديل العدسات".

حاول الطالب، لكنه قال في النهاية: "ما زلت لا أستطيع رؤية أي شيء. كل شيء أسود".

نظر المعلم من خلال التلسكوب وهو يشعر بالاشمئزاز، ثم نظر إلى الأعلى بتعبير غريب. كان غطاء العدسة لا يزال يغطي التلسكوب. لم يتمكن أي من الطلاب من رؤية أي شيء!

إن العديد من الناس يبحثون عن الأمان والطمأنينة في الفكر الشعبي. فهم يعتقدون أن قيام الكثير من الناس بشيء ما يعني أن هذا الشيء صحيح. ولابد أن يكون فكرة جيدة. وإذا قبل أغلب الناس هذا الشيء، فهذا يعني على الأرجح الفقر والمساواة والرحمة والحساسية، أليس كذلك؟ ليس بالضرورة. لقد كان الفكر الشعبي يقول إن الأرض هي مركز الكون، ولكن كوبرنيكوس درس النجوم والكواكب وأثبت رياضياً أن الأرض والكواكب الأخرى في نظامنا الشمسي تدور حول الشمس. وكان الفكر الشعبي يقول إن الجراحة لا تتطلب أدوات نظيفة، ولكن جوزيف ليستر درس معدلات الوفيات المرتفعة في المستشفيات وأدخل ممارسات التطهير التي أنقذت الأرواح على الفور. وكان الفكر الشعبي يقول إن المرأة لا ينبغي أن يكون لها حق التصويت، ولكن أشخاصاً مثل إيميلين بانكهورست وسوزان ب. أنتوني قاتلوا من أجل هذا الحق وفازوا به. لقد وضع الفكر الشعبي النازيين في السلطة في ألمانيا، ولكن نظام هتلر قتل الملايين ودمر أوروبا تقريباً. يجب أن نتذكر دائماً أن هناك فرقاً كبيراً بين القبول والذكاء. قد يقول الناس إن الأمان يكمن في الأعداد الكبيرة، ولكن هذا ليس صحيحاً دائماً.

في بعض الأحيان يكون من الواضح بشكل مؤلم أن التفكير السائد ليس جيداً وصحيحاً. وفي أحيان أخرى يكون الأمر أقل وضوحاً. على سبيل المثال، فكر في العدد المذهل من الناس في الولايات المتحدة الذين تراكمت عليهم مبالغ ضخمة من الديون على بطاقات الائتمان الخاصة بهم. أي شخص يتمتع بالذكاء المالي سيخبرك أن هذه فكرة سيئة. ومع ذلك، يتبع الملايين التفكير السائد القائل "اشتر الآن وادفع لاحقاً".

لذا فهم يدفعون ويدفعون ويدفعون. إن العديد من الوعود التي يروج لها الفكر الشعبي تبدو جوفاء. فلا تدعهم يخدعونك.

3. الفكر السائد بطيء في تقبل التغيير

إن الفكر الشعبي يحب الوضع الراهن. فهو يضع ثقته في فكرة اللحظة الراهنة، ويتمسك بها بكل قوته. ونتيجة لهذا فإنه يقاوم التغيير ويكبح الإبداع. وقد انتقد دونالد م. نيلسون ، الرئيس السابق لجمعية منتجي الأفلام المستقلة، الفكر الشعبي عندما أكد: "يتعين علينا أن نتخلص من فكرة أن الروتين الماضي، والطرق القديمة في القيام بالأشياء، ربما تكون أفضل الطرق. بل على العكس من ذلك، يتعين علينا أن نفترض أن هناك على الأرجح طريقة أفضل للقيام بكل شيء تقريباً. ويتعين علينا أن نتوقف عن افتراض أن

شيئاً لم يسبق له مثيل من غير الممكن على الإطلاق أن يتم القيام به".

4. التفكير الشائع لا يؤدي إلا إلى نتائج متوسطة

خلاصة القول هي أن التفكير السائد يؤدي إلى نتائج متواضعة. وإليكم التفكير السائد باختصار:

شائع = عادي = متوسط

إنها الأقل من الأفضل والأفضل من الأقل. إننا نحد من نجاحنا عندما نتبنى التفكير الشائع. إنه يمثل بذل أقل قدر من الطاقة لمجرد تحقيق النجاح. يجب عليك رفض التفكير الشائع إذا كنت تريد تحقيق نتائج غير عادية.

كيف نشكك في قبول الفكر السائد

لقد ثبت في كثير من الأحيان أن التفكير السائد خاطئ ومحدود. إن التشكيك في هذا التفكير ليس بالأمر الصعب بالضرورة، بمجرد أن تكتسب عادة القيام بذلك. تكمن الصعوبة في البدء. ابدأ بالقيام بالأمور التالية:

1. فكر قبل أن تتبع

يتبع العديد من الأفراد الآخرين بشكل تلقائي تقريبًا. في بعض الأحيان يفعلون ذلك لأنهم يرغبون في اتباع المسار الأقل مقاومة. وفي أحيان أخرى يخشون الرفض. أو يعتقدون أن هناك حكمة في القيام بما يفعله الجميع. ولكن إذا كنت تريد النجاح، فأنت بحاجة إلى التفكير في الأفضل، وليس ما هو شائع.

إن تحدي التفكير السائد يتطلب الاستعداد لرفض الشعبية والخروج عن المألوف. ففي أعقاب مأساة الحادي عشر من سبتمبر/أيلول 2001 على سبيل المثال، اختار عدد قليل من الناس السفر بالطائرة. ولكن ذلك كان أفضل وقت للسفر: فقد انخفضت أعداد الحشود، وزادت إجراءات الأمن، وبدأت شركات الطيران في خفض أسعارها. وبعد نحو شهر من المأساة، سمعت أنا وزوجتي مارغريت أن عروض برودواي كانت مليئة بالمقاعد، وأن العديد من غرف الفنادق في نيويورك ظلت فارغة. وكان التفكير السائد يقول: ابتعدوا عن نيويورك. فاستغللنا ذلك كفرصة. فحصلنا على تذاكر طيران رخيصة إلى المدينة، وحجزنا غرفة في فندق رائع بنحو نصف السعر، وحصلنا على تذاكر لحضور العرض الأكثر رواجاً: "المنتجون". وبينما جلسنا على مقاعدنا في المسرح، جلسنا بجوار امرأة مندهشة.

قالت لنا: "لا أصدق أنني وصلت أخيرًا إلى هنا. لقد انتظرت طويلاً. هذا أفضل عرض على برودواي وأصعب عرض للحصول على تذاكر له". ثم التفتت لتنظر في عيني وقالت: "لقد احتفظت بتذكرتي لمدة عام ونصف، في انتظار مشاهدة هذا العرض. منذ متى حصلت على تذكرتك؟"

"لن يعجبك جوابي" أجبت.

"أوه، هيا،" قالت. "إلى متى؟"

"لقد حصلت على عرضي منذ خمسة أيام"، أجبت. نظرت إلينا في رعب. بالمناسبة، كانت محقة. إنه أحد أفضل العروض التي شاهدناها منذ فترة. ولم نتمكن من مشاهدته إلا لأننا كنا على استعداد لمخالفة التفكير السائد عندما كان الجميع يلتزمون منازلهم.

عندما تبدأ في التفكير ضد التيار السائد في التفكير، ذكّر نفسك بأن

إن التفكير غير الشعبي، حتى عندما يؤدي إلى النجاح، يظل إلى حد كبير غير مقدر، وغير معترف به، ومفهوم بشكل خاطئ.

إن التفكير غير الشعبي يحتوي على بذور الرؤية والفرصة.

إن التفكير غير الشعبي ضروري لتحقيق أي تقدم.

في المرة القادمة التي تشعر فيها بأنك مستعد للامتثال للتفكير السائد بشأن قضية ما، توقف وفكر. قد لا ترغب في إحداث التغيير لمجرد التغيير، ولكنك بالتأكيد لا ترغب في اتباعه بشكل أعمى لمجرد أنك لم تفكر في ما هو الأفضل.

2. تقدير التفكير المختلف عن تفكيرك

إن إحدى الطرق التي تمكننا من تبني الإبداع والتغيير تتلخص في تعلم كيفية تقدير طريقة تفكير الآخرين. ولكي يتسنى لنا تحقيق هذه الغاية، يتعين علينا أن نعرض أنفسنا باستمرار لأشخاص مختلفين عنا. ويتحدى أخي لاري ماكسويل ـ رجل الأعمال الجيد والمفكر المبتكر ـ التفكير السائد باستمرار من خلال التفكير بطريقة مختلفة. وهو يقول:

إن أغلب موظفينا في المبيعات والإدارة المتوسطة يأتون من شركات تقدم منتجات وخدمات مختلفة عن منتجاتنا وخدماتنا. وهذا يعرضنا باستمرار لطرق جديدة في التفكير. كما أننا لا نشجع موظفينا على المشاركة النشطة في الجمعيات التجارية والتجارية الرسمية لأن تفكيرهم شائع للغاية. فهم لا يحتاجون إلى قضاء الكثير من الوقت في التفكير بالطريقة التي يفكر بها كل شخص آخر في الصناعة.

عندما تسعى إلى تحدي التفكير السائد، اقضِ بعض الوقت مع أشخاص من خلفيات ومستويات تعليمية وخبرات مهنية واهتمامات شخصية مختلفة، إلخ. سوف تفكر مثل الأشخاص الذين تقضي معهم معظم وقتك. إذا قضيت وقتًا مع أشخاص يفكرون خارج الصندوق، فمن المرجح أن تتحدى التفكير السائد وتكتشف آفاقًا جديدة.

3. اسأل نفسك باستمرار عن طريقة تفكيرك

ولنواجه الأمر، ففي كل مرة نجد فيها طريقة تفكير ناجحة، فإن أحد أعظم الإغراءات التي قد نتعرض لها هو العودة إليها مراراً وتكراراً، حتى وإن لم تعد ناجحة. إن أعظم عدو لنجاح الغد هو أحياناً نجاح اليوم. وقد ألقى صديقي آندي ستانلي مؤخراً درساً في القيادة في مؤتمر INJOY Catalyst تحت عنوان "تحدي العملية". وقد وصف كيف يجب أن يسبق التقدم التغيير، وأشار إلى العديد من الديناميكيات التي تنطوي عليها عملية التشكيك في التفكير الشعبي. وقال إنه يتعين علينا في أي منظمة أن نتذكر أن كل تقليد كان في الأصل فكرة جيدة ـ وربما حتى ثورية. ولكن كل تقليد قد لا يكون فكرة جيدة للمستقبل.

في مؤسستك، إذا كنت مشاركًا في وضع ما هو موجود حاليًا موضع التنفيذ، فمن المرجح أن تقاوم التغيير - حتى التغيير للأفضل. لهذا السبب من المهم تحدي تفكيرك الخاص. إذا كنت مرتبطًا جدًا بفكرك الخاص وكيفية القيام بكل شيء الآن، فلن يتغير شيء للأفضل.

4. جرب أشياء جديدة بطرق جديدة

متى كانت آخر مرة قمت فيها بشيء ما للمرة الأولى؟ هل تتجنب المخاطرة أو تجربة أشياء جديدة؟ إن إحدى أفضل الطرق للخروج من روتين تفكيرك هي الابتكار. يمكنك القيام بذلك بطرق بسيطة يومية: القيادة إلى العمل بطريقة مختلفة عن المعتاد. اطلب طبقًا غير مألوف في مطعمك المفضل. اطلب من زميل آخر مساعدتك في مشروع مألوف. أخرج نفسك من وضع التشغيل الآلي.

إن التفكير غير الشعبي يطرح الأسئلة ويبحث عن الخيارات. ففي عام 1997، انتقلت شركاتي الثلاث إلى أتلانتا في ولاية جورجيا. إنها مدينة عظيمة، ولكن حركة المرور في أوقات الذروة قد تصبح مجنونة. وبعد انتقالي إلى هنا مباشرة، بدأت في البحث عن طرق بديلة واختبارها للوصول إلى الوجهات المرغوبة حتى لا أعلق في حركة المرور. على سبيل المثال، اكتشفت واستخدمت تسعة طرق من منزلي إلى المطار في غضون ثمانية أميال واثنتي عشرة دقيقة من بعضها البعض. وكثيراً ما أدهش عندما أرى الناس جالسين على الطريق السريع بينما كان بوسعهم المضي قدماً على طريق بديل. ما هي المشكلة؟ إن الكثير من الناس لم يجربوا أشياء

جديدة بطرق جديدة. صحيح أن أغلب الناس يشعرون بالرضا عن المشاكل القديمة أكثر من التزامهم بإيجاد حلول جديدة.

إن الطريقة التي تقوم بها بأشياء جديدة بطرق جديدة ليست بنفس أهمية التأكد من قيامك بها. (إلى جانب ذلك، إذا حاولت القيام بأشياء جديدة بنفس الطريقة التي يقوم بها الجميع، فهل تتعارض حقًا مع التفكير السائد؟) انطلق وافعل شيئًا مختلفًا اليوم.

5. اعتد على الشعور بعدم الارتياح

عندما يتعلق الأمر بالأساسيات، فإن التفكير السائد مريح. إنه مثل كرسي استرخاء قديم تم تعديله ليناسب جميع نزوات مالكه. المشكلة مع معظم الكراسي الاسترخاء القديمة هي أن أحدًا لم ينظر إليها مؤخرًا. إذا كان الأمر كذلك، فسيوافقون على أنه حان الوقت للحصول على كرسي جديد! إذا كنت تريد رفض التفكير السائد من أجل احتضان الإنجاز، فسيتعين عليك أن تعتاد على الشعور بعدم الراحة.

إذا اعتنقت أفكاراً غير مألوفة واتخذت قراراتك على أساس ما هو الأفضل وما هو الصحيح وليس على أساس ما هو مقبول على نطاق واسع، فاعلم أنك في سنواتك الأولى لن تكون مخطئاً كما يظن الناس. وفي سنواتك اللاحقة لن تكون على حق كما يظن الناس. وعلى مدار السنوات، ستكون أفضل مما كنت تعتقد أنك قادر على تحقيقه.

سؤال تفكير

هل أرفض عمداً حدود التفكير الشائع من أجل تحقيق نتائج غير عادية؟

الاستفادة من التفكير المشترك

"لا أحد منا يتمتع بذكاء مثلنا جميعًا." - كين بوانكوارب

إن المفكرين الجيدين، وخاصة أولئك الذين هم قادة جيدون أيضاً، يدركون قوة التفكير المشترك. وهم يدركون أنه عندما يقدرون أفكار الآخرين وآرائهم، فإنهم يحصلون على النتائج المركبة للتفكير المشترك ويحققون أكثر مما قد يتمكنون من تحقيقه بمفردهم.

إن أولئك الذين يشاركون في التفكير المشترك يفهمون ما يلي:

1. التفكير المشترك أسرع من التفكير الفردي

إننا نعيش في عالم سريع الخطى حقاً. ولن يتسنى لنا أن نواصل العمل بمفردنا إذا أردنا أن نحقق نفس الوتيرة السريعة التي نحققها الآن. وأعتقد أن جيل الشباب والفتيات الذين يدخلون سوق العمل للتو يدركون هذا الأمر بقوة. ولعل هذا هو السبب الذي يجعلهم يقدرون المجتمع إلى هذا الحد، ومن المرجح أن يعملوا لصالح شركة يحبونها أكثر من شركة تدفع لهم أجوراً جيدة. فالعمل مع الآخرين أشبه بمنح نفسك طريقاً مختصراً.

إذا كنت تريد أن تتعلم مهارة جديدة بسرعة، فكيف تفعل ذلك؟ هل تنطلق بنفسك وتكتشفها، أم تطلب من شخص ما أن يوضح لك كيفية القيام بذلك؟ يمكنك دائمًا التعلم بشكل أسرع من شخص ذي خبرة - سواء كنت تحاول تعلم كيفية استخدام حزمة برامج جديدة، أو تطوير أسلوبك في لعبة الجولف، أو طهي طبق جديد.

2. التفكير المشترك أكثر ابتكارًا من التفكير الفردي

إننا نميل إلى التفكير في المفكرين والمبدعين العظماء باعتبارهم موسيقيين منفردين، ولكن الحقيقة هي أن أعظم التفكير الإبداعي لا يأتي في غفلة منا . بل إن الإبداع ينشأ عن التعاون. وقد قال ألبرت أينشتاين ذات يوم: "في كثير من الأحيان في اليوم أدرك إلى أي مدى تعتمد حياتي الخارجية والداخلية على جهود زملائي من البشر، الأحياء والأموات على حد سواء، وإلى أي مدى يتعين علي أن أجتهد بجدية حتى أتمكن من العطاء في المقابل بقدر ما تلقيت".

إن التفكير المشترك يؤدي إلى المزيد من الإبداع، سواء نظرت إلى أعمال الباحثين ماري وبيير كوري، أو السرياليين لويس برونيل وسلفادور دالي، أو مؤلفي الأغاني جون لينون وبول مكارتني. وإذا جمعت أفكارك مع أفكار الآخرين، فسوف تتوصل إلى أفكار لم تخطر ببالك من قبل!

3. التفكير المشترك يجلب المزيد من النضج مقارنة بالتفكير الفردي

على الرغم من أننا نود أن نتصور أننا نعرف كل شيء، إلا أن كل واحد منا ربما يدرك بشكل مؤلم نقاط ضعفه وقلة خبرته. عندما بدأت العمل كقس لأول مرة، كانت لدي أحلام وطاقة، ولكن خبرة قليلة. وفي محاولة للتغلب على ذلك، حاولت إقناع العديد من القساوسة البارزين في الكنائس الناشئة بمشاركة أفكارهم معي. في أوائل السبعينيات، كتبت رسائل إلى عشرة من أنجح القساوسة في البلاد، وعرضت عليهم مبلغًا كبيرًا من المال بالنسبة لي في ذلك الوقت (100 دولار) لمقابلتي لمدة ساعة، حتى أتمكن من طرح الأسئلة عليهم. عندما قال أحدهم نعم، كنت أزوره. لم أتحدث كثيرًا، باستثناء طرح بعض الأسئلة. لم أكن هناك

لإقناع أي شخص أو إرضاء غروري. كنت هناك للتعلم. كنت أستمع إلى كل ما يقوله، وأدون ملاحظات دقيقة، وأستوعب كل ما أستطيع. لقد غيرت هذه التجارب حياتي.

لقد مررت بتجارب لم أمر بها، ومررت بتجارب لم تمر بها أنت. اجمعنا معًا وسنقدم لك مجموعة أوسع من التاريخ الشخصي - وبالتالي النضج - على الطاولة. إذا لم تكن لديك الخبرة التي تحتاجها، فاتصل بشخص لديه هذه الخبرة.

4. التفكير المشترك أقوى من التفكير الفردي

قال الفيلسوف الشاعر يوهان فولفغانغ فون جوته: "إن قبول النصيحة الجيدة لا يعني سوى زيادة قدرات المرء". إن عقلين أفضل من عقل واحد ـ عندما يفكران في نفس الاتجاه. الأمر أشبه بتسخير حصانين لسحب عربة. إن العقلين أقوى عندما يسحبان بعضهما البعض من العقل الذي يسحبه كل منهما بمفرده. ولكن هل تعلم أنه عندما يسحبان بعضهما البعض، فإنهما يستطيعان تحريك وزن أكبر من مجموع ما يستطيعان تحريكه بمفردهما؟ إن التآزر ينشأ من العمل معًا. وهذا النوع نفسه من الطاقة يلعب دورًا عندما يفكر الناس معًا.

5. التفكير المشترك يعود بقيمة أكبر من التفكير الفردي

ولأن التفكير المشترك أقوى من التفكير الفردي، فمن الواضح أنه يحقق عائداً أعلى. ويحدث هذا بسبب العمل المركب للتفكير المشترك. ولكنه يقدم أيضاً فوائد أخرى. فالعائد الشخصي الذي تتلقاه من التفكير والتجارب المشتركة قد يكون عظيماً. ويلخص كلارنس فرانسيس الفوائد في الملاحظة التالية: "إنني أعتقد بصدق أن كلمة العلاقات هي المفتاح إلى احتمالات عالم لائق. ويبدو من الواضح تماماً أن كل مشكلة قد تواجهها ـ في أسرتك، أو في عملك، أو في أمتنا، أو في هذا العالم ـ هي في الأساس مسألة علاقات، وترابط متبادل".

6. التفكير المشترك هو السبيل الوحيد للحصول على تفكير عظيم

أعتقد أن كل فكرة عظيمة تبدأ بثلاث أو أربع أفكار جيدة. ومعظم الأفكار الجيدة تأتي من التفكير المشترك. قال الكاتب المسرحي بن جونسون: "من يتعلم بنفسه فقط يكون أحمقًا".

عندما كنت في المدرسة، كان المعلمون يركزون على أن يكون كل طالب على حق وأن يتفوق على غيره من الطلاب، ونادراً ما يركزون على العمل معاً للتوصل إلى إجابات جيدة. ومع ذلك فإن كل الإجابات تتحسن عندما تستفيد على أفضل وجه من تفكير

كل فرد. فإذا كان لكل منا فكرة واحدة، وإذا كان لدينا معاً فكرتان، فسنكون دوماً قادرين على التوصل إلى فكرة عظيمة.

كيفية تشجيع المشاركة في التفكير المشترك

يشارك بعض الأشخاص بشكل طبيعي في التفكير المشترك. كلما رأوا مشكلة، يفكرون، من أعرف من يمكنه مساعدتي في حل هذه المشكلة؟ يميل القادة إلى أن يكونوا على هذا النحو. وكذلك المنفتحون. ومع ذلك، ليس عليك أن تكون أيًا من هذين النوعين للاستفادة من التفكير المشترك. استخدم الخطوات التالية لمساعدتك على تحسين قدرتك على الاستفادة من التفكير المشترك:

1. تقدير أفكار الآخرين

أولاً، عليك أن تؤمن بأن أفكار الآخرين لها قيمة. وإلا فإنك لن تتمكن من تحقيق أهدافك. فكيف تعرف ما إذا كنت تريد حقًا الحصول على آراء الآخرين؟ اسأل نفسك هذه الأسئلة:

هل أنا آمن عاطفياً؟ يميل الأشخاص الذين يفتقرون إلى الثقة بالنفس ويشعرون بالقلق إزاء مكانتهم أو مناصبهم أو سلطتهم إلى رفض أفكار الآخرين وحماية مناطق نفوذهم وإبعاد الآخرين عنهم. ويحتاج الأمر إلى شخص آمن عاطفياً لكي يأخذ في الاعتبار أفكار الآخرين. قبل سنوات، تولى شخص غير آمن عاطفياً منصباً رئيسياً في مجلس إدارتي. وبعد بضعة اجتماعات، أصبح من الواضح لأعضاء مجلس الإدارة الآخرين أن هذا الفرد لن يساهم بشكل إيجابي في المنظمة. سألت أحد القادة المخضرمين في مجلس الإدارة، "لماذا يفعل هذا الشخص ويقول دائمًا أشياء تعيق تقدمنا؟" لن أنسى إجابته أبدًا: "إيذاء الناس يؤذي الناس".

هل أقدر الناس؟ لن تقدر أفكار شخص ما إذا لم تقدره وتحترمه شخصياً. هل فكرت يومًا في سلوكك تجاه الأشخاص الذين تقدرهم، مقارنة بأولئك الذين لا تقدرهم؟ انظر إلى الاختلافات:

إذا كنت أقدر الناس إذا كنت لا أقدر الناس أريد أن أقضي الوقت معهم لا أريد أن أكون حولهم أستمع إليهم أتجاهل الاستماع أريد مساعدتهم لا أقدم لهم المساعدة أتأثر بهم أتجاهلهم

أنا أحترمهم أنا غير مبال

¢ هل أقدر العملية التفاعلية؟ إن التآزر الرائع غالباً ما يحدث نتيجة للتفكير المشترك. فهو قد يأخذك إلى أماكن لم تكن بها من قبل. وقد أكد الناشر مالكولم فوربس: "إن الاستماع إلى النصيحة غالباً ما يحقق أكثر بكثير من الاهتمام بها". ولابد أن أعترف بأنني لم أكن أقدر التفكير المشترك دائماً. فقد كنت لسنوات عديدة أميل إلى الانسحاب عندما أريد تطوير أفكار. ولم أكن أعمل على

الأفكار مع الآخرين إلا على مضض. وعندما تحداني أحد الزملاء في هذا الأمر، بدأت في تحليل ترددي. وأدركت أن هذا التردد يعود إلى تجربتي الجامعية. ففي بعض الأيام في الفصل الدراسي، كنت أدرك أن المعلم غير مستعد لإلقاء المحاضرة، وبدلاً من ذلك كان يقضي وقت الفصل في مطالبتنا بإبداء آرائنا غير المستنيرة حول موضوع ما. وفي أغلب الأحيان، لم تكن الآراء تبدو أفضل من آرائي. فقد أتيت إلى الفصل الدراسي حتى يتمكن الأستاذ من تعليمي. وأدركت أن عملية تبادل الأفكار لم تكن المشكلة؛ بل كانت المشكلة في من يتحدث. ولا يكون التفكير المشترك جيداً إلا بقدر جودة الأشخاص الذين يقومون بالمشاركة. منذ أن تعلمت هذا الدرس، اعتنقت العملية التفاعلية، والآن أعتقد أنها واحدة من نقاط قوتي. ومع ذلك، فأنا أفكر دائمًا في الأشخاص الذين أدعوهم إلى جلسة تفكير مشتركة. (سأخبرك بمبادئي التوجيهية بشأن الأشخاص الذين أدعوهم لاحقًا في هذا الفصل).

يجب عليك أن تفتح نفسك لفكرة مشاركة الأفكار قبل أن تنخرط في عملية التفكير المشترك.

2. الانتقال من المنافسة إلى التعاون

يقول جيفري جيه فوكس، مؤلف كتاب "كيف تصبح رئيساً تنفيذياً": "كن دائماً على اطلاع بالأفكار. لا تفرّق بين المصدر. احصل على الأفكار من العملاء، أو الأطفال، أو المنافسين، أو الصناعات الأخرى، أو سائقي سيارات الأجرة. لا يهم من فكر في الفكرة".

إن الشخص الذي يقدّر التعاون يرغب في استكمال أفكار الآخرين، وليس التنافس معهم. وإذا طلب منك شخص ما مشاركة أفكارك، ركز على مساعدة الفريق، وليس التقدم شخصيًا. وإذا كنت الشخص الذي يجمع الناس لمشاركة أفكارهم، فامتدح الفكرة أكثر من مصدرها. وإذا فازت دائمًا أفضل فكرة (بدلاً من الشخص الذي قدمها)، فسيشارك الجميع أفكارهم بحماس أكبر.

3. حدد جدول أعمال عند اجتماعك

أستمتع بقضاء الوقت مع أشخاص معينين، سواء كنا نناقش الأفكار أم لا: زوجتي مارغريت؛ أطفالي؛ أحفادي؛ والداي. ورغم أننا كثيراً ما نناقش الأفكار، فإن الأمر لا يزعجني إذا لم نفعل؛ فنحن أسرة. ولكن عندما أقضي وقتاً مع أي شخص آخر تقريباً في حياتي، فإن لدي أجندة. فأنا أعرف ما أريد تحقيقه.

كلما زاد احترامي لحكمة الشخص، زاد استماعي له. على سبيل المثال، عندما ألتقي بشخص أرشده، أسمح له بطرح الأسئلة، لكنني أتوقع منه أن يتحدث معي في أغلب الأحيان. وعندما ألتقي بشخص يرشدني، ألتزم الصمت في أغلب الأحيان. وفي العلاقات

الأخرى، يكون الأخذ والعطاء أكثر توازناً. ولكن بغض النظر عن الشخص الذي ألتقيه، لدي سبب للاجتماع وأتوقع ما سأعطيه له وما سأحصل عليه منه. وهذا صحيح سواء كان ذلك للعمل أو للمتعة.

4. اجمع الأشخاص المناسبين حول الطاولة

لكي تحصل على أي شيء ذي قيمة من التفكير المشترك، فأنت بحاجة إلى وجود أشخاص حولك يقدمون شيئًا ما. وبينما تستعد لطلب المشاركة من الأشخاص في التفكير المشترك، استخدم المعايير التالية لعملية الاختيار. اختر...

الأشخاص الذين أعظم رغبتهم هو نجاح أفكارهم.

الأشخاص الذين يمكنهم إضافة قيمة إلى أفكار الآخرين.

الأشخاص الذين يمكنهم التعامل عاطفياً مع التغيرات السريعة في المحادثة. الأشخاص الذين يقدرون نقاط القوة لدى الآخرين في المجالات التي يكونون فيها ضعفاء. الأشخاص الذين يدركون مكانة قيمتهم على الطاولة.

الأشخاص الذين يضعون الأفضل للفريق قبل أنفسهم.

الأشخاص القادرون على إخراج أفضل الأفكار من الأشخاص المحيطين بهم. الأشخاص الذين يتمتعون بالنضج والخبرة والنجاح في القضية قيد المناقشة.

الأشخاص الذين سيتحملون الملكية والمسؤولية عن القرارات.

الأشخاص الذين سيغادرون الطاولة بموقف "نحن"، وليس بموقف "أنا".

في كثير من الأحيان نختار شركاءنا في جلسات العصف الذهني على أساس مشاعر الصداقة أو الظروف أو الملاءمة. لكن هذا لا يساعدنا في اكتشاف الأفكار من الدرجة الأولى وخلقها. إن من ندعوه إلى المائدة يحدث كل الفارق.

5. مكافأة المفكرين الجيدين والمتعاونين بشكل جيد

إن المنظمات الناجحة تمارس التفكير المشترك. فإذا كنت تقود منظمة أو قسماً أو فريقاً، فلا يمكنك الاستغناء عن أشخاص جيدين في التفكير المشترك. فعندما تقوم بتوظيف أشخاص جيدين، ابحث عن مفكرين جيدين يقدرون الآخرين، ولديهم خبرة في عملية التعاون، ويشعرون بالأمان العاطفي. ثم ادفع لهم أجوراً جيدة وشجعهم على استخدام مهارات التفكير لديهم ومشاركة أفكارهم كثيراً. لا شيء يضيف قيمة مثل مجموعة كبيرة من المفكرين الجيدين الذين يجمعون أفكارهم معاً.

مهما كانت الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، فإنك تستطيع تحقيقها بشكل أفضل من خلال التفكير المشترك. ولهذا السبب أقضي قدراً كبيراً من حياتي في تعليم مهارات القيادة. فالقيادة الجيدة تساعد في تجميع الأشخاص المناسبين في الوقت المناسب لتحقيق الهدف الصحيح، بحيث يربح الجميع. وكل ما يتطلبه الأمر هو الأشخاص المناسبين والاستعداد للمشاركة في التفكير المشترك.

سؤال تفكير

هل أقوم باستمرار بإشراك رؤوس الآخرين في التفكير "فوق رأسي" وتحقيق نتائج مركبة؟

ممارسة التفكير غير الأناني

"لا يمكننا أن نحمل شعلة لإضاءة طريق شخص آخر دون أن نضيء طريقنا" —ب إن إس ويتلاند

حتى الآن في هذا الكتاب، ناقشنا العديد من أنواع التفكير التي يمكن أن تساعدك على تحقيق المزيد. كل منها لديه القدرة على جعلك أكثر نجاحًا. الآن أريد أن أطلعك على نوع من التفكير لديه القدرة على تغيير حياتك بطريقة أخرى. قد يعيد تعريف كيفية نظرتك للنجاح.

إن التفكير غير الأناني قد يؤدي في كثير من الأحيان إلى عائد أعظم من أي نوع آخر من التفكير. ألق نظرة على بعض فوائده:

1. التفكير غير الأناني يؤدي إلى تحقيق الرضا الشخصي

إن القليل من الأشياء في الحياة تجلب مكافآت شخصية أعظم من مساعدة الآخرين. يعتقد تشارلز إتش بور أن "الأشخاص الذين يحصلون على السعادة لا يحصلون عليها عمومًا؛ بل إن الأشخاص الذين يمنحون يحصلون عليها". إن مساعدة الناس تجلب قدرًا كبيرًا من الرضا. عندما تقضي يومك في خدمة الآخرين بلا أنانية، يمكنك في الليل أن تستريح دون ندم وتنام بعمق. في كتابه "إبراز أفضل ما في الناس"، لاحظ آلان لوي ماكجينيس، "لا توجد مهنة أكثر نبلًا في العالم من مساعدة إنسان آخر - مساعدة شخص ما على النجاح".

حتى لو قضيت معظم حياتك في السعي وراء مكاسب أنانية، فلا يزال الوقت مبكراً لتغيير رأيك. فحتى أكثر الأشخاص بؤساً، مثل سكروج في رواية تشارلز ديكنز، قادر على تغيير حياته وإحداث فرق في حياة الآخرين. وهذا ما فعله ألفريد نوبل. فعندما رأى نعي نفسه في إحدى الصحف (فقد توفي شقيقه وكتب المحرر عن نوبل خطأً قائلاً إن المتفجرات التي أنتجتها شركته قتلت العديد من

الناس)، تعهد نوبل بتعزيز السلام والاعتراف بالمساهمات التي قدمها الناس للبشرية. وهكذا نشأت جوائز نوبل.

2. التفكير غير الأناني يضيف قيمة للآخرين

في عام 1904، كتبت بيسي أندرسون ستانلي التعريف التالي للنجاح في مجلة براون بوك:

لقد حقق النجاح من عاش جيداً، وضحك كثيراً، وأحب كثيراً، من تمتع بثقة النساء الطاهرات، واحترام الرجال الأذكياء، وحب الأطفال الصغار، من ملأ مكانه وأنجز مهمته، من ترك العالم أفضل مما وجده، سواء من خلال الخشخاش المحسن، أو قصيدة مثالية، أو روح منقذة، من لم يفتقر أبداً إلى تقدير جمال الأرض أو فشل في التعبير عنه، من بحث دائماً عن الأفضل في الآخرين وأعطاهم أفضل ما لديه، من كانت حياته مصدر إلهام، وذكراه نعمة.

عندما تخرج من ذاتك وتقدم مساهمة للآخرين، فإنك تبدأ في العيش حقًا.

3. التفكير غير الأناني يشجع على الفضائل الأخرى

عندما ترى طفلاً في الرابعة من عمره، تتوقع أن ترى فيه الأنانية. ولكن عندما تراها في شخص في الأربعين من عمره، فهي ليست جذابة على الإطلاق، أليس كذلك؟

من بين كل الصفات التي يمكن للإنسان أن يسعى إليها، يبدو أن التفكير غير الأناني يشكل الفارق الأكبر في تنمية الفضائل الأخرى. أعتقد أن السبب في ذلك هو أن القدرة على العطاء بلا أنانية صعبة للغاية. فهي تتعارض مع طبيعة الإنسان. ولكن إذا تمكنت من تعلم التفكير بلا أنانية والتحول إلى شخص معطاء، فسيصبح من الأسهل تنمية العديد من الفضائل الأخرى: الامتنان، والحب، والاحترام، والصبر، والانضباط، وما إلى ذلك.

4. التفكير غير الأناني يزيد من جودة الحياة

إن روح الكرم التي تولدها الأفكار غير الأنانية تمنح الناس تقديراً للحياة وفهماً لقيمها العليا. إن رؤية المحتاجين والعطاء لتلبية هذه الحاجة يضع الكثير من الأمور في نصابها الصحيح. كما أنه يزيد من جودة حياة المعطي والمتلقي. ولهذا السبب أعتقد أن لا توجد حياة فارغة مثل الحياة الأنانية. لا توجد حياة مركزة مثل الحياة الفارغة من الذات.

إذا كنت تريد تحسين عالمك، فركز اهتمامك على مساعدة الآخرين.

5. التفكير غير الأناني يجعلك جزءًا من شيء أعظم منك

كانت شركة ميرك آند كومباني، الشركة العالمية للأدوية، ترى نفسها دائمًا أكثر من مجرد إنتاج المنتجات وتحقيق الربح. فهي ترغب في خدمة الإنسانية. في منتصف الثمانينيات، طورت الشركة عقارًا لعلاج العمى النهري، وهو مرض يصيب الملايين من الناس ويسبب العمى لهم، وخاصة في البلدان النامية. ورغم أنه كان منتجًا جيدًا، إلا أن العملاء المحتملين لم يتمكنوا من شرائه. فماذا فعلت ميرك إذن؟ طورت العقار على أي حال، وفي عام 1987 أعلنت أنها ستعطي الدواء مجانًا لأي شخص يحتاج إليه. وبحلول عام 1998، وزعت الشركة أكثر من 250 مليون قرص.

يقول جورج دبليو ميرك: "نحاول ألا ننسى أبدًا أن الطب من أجل الناس وليس من أجل الأرباح. فالأرباح تأتي في أعقابنا، وإذا تذكرنا ذلك، فلن تفشل أبدًا في الظهور". الدرس الذي يجب تعلمه؟ بسيط. بدلًا من محاولة أن تكون عظيمًا، كن جزءًا من شيء أعظم من نفسك.

6. التفكير غير الأناني يخلق إرثًا

يقول جاك بالوسيك، رئيس ومدير العمليات في شركة ترو نورث كوميونيكيشنز: "التعلم والكسب والعودة إلى الحياة هي المراحل الثلاث في الحياة. يجب تخصيص الثلث الأول للتعليم، والثلث الثاني لبناء مهنة وكسب لقمة العيش، والثلث الأخير لرد الجميل للآخرين - رد شيء ما في امتنان. يبدو أن كل مرحلة هي بمثابة تحضير للمرحلة التالية".

إذا نجحت، يصبح من الممكن أن تترك إرثًا للآخرين. ولكن إذا كنت ترغب في بذل المزيد من الجهد، وخلق إرث، فأنت بحاجة إلى ترك ذلك للآخرين. عندما تفكر بلا أنانية وتستثمر في الآخرين، فإنك تكتسب الفرصة لخلق إرث سيبقى بعدك.

كيف تختبر الرضا الناتج عن التفكير غير الأناني.

<u>أعتقد أن أغلب الناس يدركون قيمة التفكير غير الأناني، بل إن أغلبهم يتفقون على أن هذه القدرة هي من المهارات التي يرغبون في تطويرها. ولكن كثيرين من الناس لا يعرفون كيف يغيرون تفكيرهم. ولكي تبدأ في تنمية القدرة على التفكير غير الأناني، أنصحك بالقيام بما يلي:</u>

1. ضع الآخرين في المقام الأول

تبدأ العملية بإدراك أن كل شيء لا يتعلق بك! وهذا يتطلب التواضع وتغيير التركيز. في كتاب قوة الإدارة الأخلاقية، كتب كين بلانشارد ونورمان فينسنت بيل، "الأشخاص المتواضعون لا يفكرون في أنفسهم بشكل أقل؛ إنهم يفكرون في أنفسهم بشكل أقل

فقط". إذا كنت تريد أن تصبح أقل أنانية في تفكيرك، فأنت بحاجة إلى التوقف عن التفكير في رغباتك والبدء في التركيز على احتياجات الآخرين. حث الرسول بولس، "لا تفعلوا شيئًا بدافع الأنانية أو الغرور، بل بتواضع اعتبروا الآخرين أفضل من أنفسكم. يجب ألا ينظر كل واحد إلى مصلحته الخاصة فقط، بل إلى مصلحة الآخرين أيضًا". ~ اتخذ التزامًا عقليًا وعاطفيًا بالاهتمام بمصالح الآخرين.

2. اعرض نفسك لمواقف حيث يكون لدى الناس احتياجات

إن الاعتقاد بأنك على استعداد للعطاء دون أنانية أمر مختلف تمامًا عن القيام بذلك بالفعل. وللقيام بهذا التحول، عليك أن تضع نفسك في موقف يسمح لك برؤية احتياجات الآخرين والقيام بشيء حيالها.

إن نوع العطاء الذي تقدمه ليس مهمًا في البداية. يمكنك أن تخدم في كنيستك، أو أن تقدم تبرعات لبنك طعام، أو أن تتطوع في خدمات مهنية، أو أن تتبرع لمنظمة خيرية. الهدف هو أن تتعلم كيف تعطي وتنمي عادة التفكير مثل المعطاء.

3. التبرع بهدوء أو بشكل مجهول

بمجرد أن تتعلم كيف تعطي من نفسك، فإن الخطوة التالية هي أن تتعلم كيف تعطي عندما لا تستطيع أن تتلقى أي شيء في المقابل. من الأسهل دائمًا أن تعطي عندما تتلقى التقدير على ذلك من أن تعطي عندما لا يعلم أحد بذلك. ومع ذلك، فإن الأشخاص الذين يعطون من أجل الحصول على الكثير من الضجة، قد حصلوا بالفعل على أي مكافأة قد يحصلون عليها. هناك فوائد روحية وعقلية وعاطفية لا تأتي إلا لأولئك الذين يعطون دون الكشف عن هويتهم. إذا لم تفعل ذلك من قبل، فحاول القيام بذلك.

4. الاستثمار في الناس عمدا

إن أعلى مستويات التفكير غير الأناني تأتي عندما تعطي من نفسك لشخص آخر من أجل تطويره الشخصي أو رفاهيته. إذا كنت متزوجًا أو والدًا، فأنت تعلم هذا من تجربتك الشخصية. ما الذي يقدره زوجك أكثر من غيره: المال في البنك أم وقتك الذي تمنحه له مجانًا؟ ما الذي يفضل الأطفال الصغار الحصول عليه منك حقًا: لعبة أم اهتمامك الكامل؟ إن الأشخاص الذين يحبونك يفضلون الحصول عليك بدلاً من ما يمكنك أن تقدمه لهم.

إذا كنت تريد أن تصبح ذلك النوع من الأشخاص الذين يستثمرون في الناس، فعليك أن تفكر في الآخرين ورحلتهم حتى تتمكن من التعاون معهم. كل علاقة هي بمثابة شراكة تم إنشاؤها لتحقيق المنفعة المتبادلة. عندما تدخل في أي علاقة، فكر في كيفية

الاستثمار في الشخص الآخر حتى تصبح علاقة مربحة للجانبين. إليك كيف تسير العلاقات في أغلب الأحيان:

أنا أفوز، وأنت تخسر - أنا أفوز مرة واحدة فقط. أنت تفوز، وأنا أخسر - أنت تفوز مرة واحدة فقط. كلانا يفوز - نحن نفوز مرات عديدة. كلانا يخسر - وداعًا للشراكة! أفضل العلاقات هي العلاقات المربحة للجانبين. لماذا لا يدخل المزيد من الناس في علاقات بهذا الموقف؟ سأخبرك لماذا: معظم الناس يريدون التأكد من أن كل شيء على ما يرام.

إن الأشخاص الذين يفكرون بطريقة غير أنانية، من ناحية أخرى، يدخلون في علاقة ويتأكدون من أن الطرف الآخر يفوز أولاً. وهذا ما يحدث كل الفارق.

5. تحقق من دوافعك باستمرار

يقول فرانسوا دو لاروشفوكولد: "إن ما يبدو كرمًا في كثير من الأحيان لا يكون أكثر من طموح مقنع، يتجاهل مصلحة صغيرة من أجل تأمين مصلحة كبيرة". أصعب شيء بالنسبة لمعظم الناس هو محاربة ميلهم الطبيعي إلى وضع أنفسهم في المقام الأول. ولهذا السبب من المهم أن تفحص دوافعك باستمرار للتأكد من أنك لا تنزلق إلى الوراء نحو الأنانية.

هل تريد أن تتحقق من دوافعك؟ إذن اتبع نموذج بنيامين فرانكلين. كان يسأل نفسه كل يوم سؤالين. عندما يستيقظ في الصباح، كان يسأل: "ما الخير الذي سأفعله اليوم؟" وقبل أن يذهب إلى الفراش، كان يسأل: "ما الخير الذي فعلته اليوم؟" إذا تمكنت من الإجابة على هذه الأسئلة بنكران الذات والنزاهة، فيمكنك أن تبقي نفسك على المسار الصحيح.

أعطِ وأنت على قيد الحياة

في خريف عام 2001، شهدنا جميعاً مظاهرة من التفكير غير الأناني لم نشهدها في الولايات المتحدة منذ سنوات عديدة. فمن يستطيع أن ينسى أحداث الحادي عشر من سبتمبر/أيلول 2001؟ كنت قد انتهيت للتو من تدريس درس في القيادة عندما دخلت مساعدتي ليندا إيجرز إلى الاستوديو لتعلن الخبر المأساوي. ومثل أغلب الأميركيين، ظللت مشدوداً إلى شاشة التلفزيون طيلة اليوم، وسمعت تقارير رجال الإطفاء وضباط الشرطة الذين اندفعوا إلى برجي مركز التجارة العالمي لمساعدة الآخرين، دون أن يخشوا على سلامتهم.

في الأيام التي أعقبت المأساة، أعرب الملايين من الأميركيين عن رغبتهم الكبيرة في القيام بشيء من شأنه أن يساعد في تحسين الوضع. وكانت لدي نفس الرغبة. وكان من المقرر أن تقوم شركتي بإجراء تدريب عبر البث المباشر في الخامس عشر من

سبتمبر/أيلول، وهو يوم السبت الذي أعقب المأساة. وقرر فريق القيادة لدينا إضافة برنامج مدته ساعة ونصف بعنوان "أميركا تصلي" إلى نهاية البث المباشر. وفي هذا البرنامج، كتب صديقي ماكس لوكادو وقرأ صلاة، معبراً عن صرخة قلب الملايين. وصلى فرانكلين جراهام من أجل قادتنا الوطنيين. وقدم جيم وشيرلي دوبسون النصائح للآباء والأمهات حول كيفية مساعدة أطفالهم على التعامل مع الحدث. وطلبت أنا وبروس ويلكينسون من مشاهدي البث المباشر التبرع مالياً للأشخاص المصابين في الحادي عشر من سبتمبر/أيلول. ومن المدهش أنهم تبرعوا بمبلغ 5.9 مليون دولار، وافقت منظمة الرؤية العالمية بكل لطف على توزيعها على المحتاجين. لقد حول التفكير غير الأناني والعطاء ساعة شديدة الظلمة إلى ساعة مليئة بالنور والأمل.

بعد أقل من أسبوعين من وقوع المأساة، تمكنت من السفر إلى موقع غراوند زيرو في مدينة نيويورك. ذهبت لرؤية موقع الدمار، ولأشكر الرجال والنساء الذين أزالوا الحطام، وللصلاة من أجلهم. لا أستطيع أن أصف ما رأيته. لقد سافرت إلى نيويورك عشرات المرات. إنها واحدة من الأماكن المفضلة لدي في العالم. لقد صعدت أنا وزوجتي إلى البرجين مع أطفالنا مرات عديدة من قبل، ولا تزال ذكرياتنا عن تلك المنطقة رائعة. إن النظر إلى المكان الذي كانت تقف فيه المباني ذات يوم وعدم رؤية أي شيء سوى الأنقاض والغبار والمعادن الملتوية أمر لا يمكن وصفه ببساطة.

ولكن ما لم يدركه كثير من الأميركيين هو أن الناس ظلوا لشهور عديدة يعملون بجد واجتهاد لتنظيف موقع الحادث. وكان كثيرون منهم من رجال الإطفاء وغيرهم من العاملين في المدينة. وكان آخرون من المتطوعين. وكانوا يعملون على مدار الساعة، سبعة أيام في الأسبوع. وعندما عثروا على بقايا شخص ما بين الأنقاض، نادوا بالصمت وحملوها إلى الخارج بكل احترام.

بما أنني رجل دين، فقد طُلب مني ارتداء طوق رجال الدين عند دخول المنطقة. وبينما كنت أتجول، رأى العديد من العمال الطوق وطلبوا مني أن أصلي من أجلهم.

لقد كان امتيازًا متواضعًا.

يقول المعلم الأمريكي هوراس مان: "لا تخجل من الموت حتى تحقق انتصاراً للإنسانية". ووفقاً لهذا المعيار، فإن رجال الإطفاء في مدينة نيويورك مستعدون للموت بكل تأكيد. فالخدمة التي يؤدونها غالباً ما تكون بطولية حقاً. وقد لا يُطلَب منا أبداً أن نضحي بحياتنا من أجل الآخرين، كما فعلوا. ولكن بوسعنا أن نعطي للآخرين بطرق مختلفة. وبوسعنا أن نكون مفكرين غير أنانيين يضعون الآخرين في المقام الأول ويضيفون قيمة إلى حياتهم. وبوسعنا أن نعمل معهم حتى يذهبوا إلى أبعد مما كانوا يعتقدون أنهم قادرون عليه.

سؤال تفكير

هل أفكر دائمًا في الآخرين ورحلتهم حتى أتمكن من التفكير بأقصى قدر من التعاون؟

الاعتماد على التفكير في النتيجة النهائية

"لا توجد قواعد هنا. نحن نحاول إنجاز شيء ما." — توماس إينيسون، المخترع

كيف يمكنك تحديد النتيجة النهائية لمنظمتك أو عملك أو قسمك أو فريقك أو مجموعتك؟ في العديد من الشركات، تكون النتيجة النهائية هي النتيجة النهائية حرفيًا. يحدد الربح ما إذا كنت ناجحًا أم لا. لكن لا ينبغي أن تكون الأموال دائمًا المقياس الأساسي للنجاح. هل تقيس النجاح النهائي لعائلتك بمقدار المال الذي لديك في نهاية الشهر أو العام؟ وإذا كنت تدير منظمة غير ربحية أو تطوعية، فكيف تعرف ما إذا كنت تعمل بأقصى إمكاناتك؟ كيف تفكر في النتيجة النهائية في هذا الموقف؟

النتيجة النهائية للمنظمة غير الربحية

كان على فرانسيس هيسلباين أن تسأل نفسها هذا السؤال بالضبط في عام 1976، عندما أصبحت المديرة التنفيذية الوطنية لجمعية الكشافة الأمريكية. عندما انخرطت لأول مرة في جمعية الكشافة الأمريكية، كان إدارة المنظمة هو آخر شيء تتوقعه. كانت هي وزوجها جون شريكين في استوديوهات هيسلباين، وهي شركة عائلية صغيرة تصور الإعلانات التلفزيونية والأفلام الترويجية. كتبت هي السيناريوهات وقام هو بإخراج الأفلام. في أوائل الخمسينيات من القرن العشرين، تم تجنيدها كقائدة فرقة متطوعة في الكنيسة المشيخية الثانية في جونستاون بولاية بنسلفانيا. حتى ذلك كان غير عادي، حيث كان لديها ابن وليس لديها بنات. لكنها وافقت على القيام بذلك على أساس مؤقت. لا بد أنها أحبت ذلك، لأنها قادت الفرقة لمدة تسع سنوات!

وبمرور الوقت، أصبحت رئيسة المجلس وعضواً في المجلس الوطني. ثم عملت كمديرة تنفيذية لمجلس كشافة تالوس روك، وهو منصب مدفوع الأجر بدوام كامل. وبحلول الوقت الذي تولت فيه منصب الرئيس التنفيذي للمنظمة الوطنية، كانت كشافة الفتيات في ورطة. كانت المنظمة تفتقر إلى الاتجاه، وفقدت الفتيات المراهقات اهتمامهن بالكشافة، وأصبح من الصعب بشكل متزايد تجنيد المتطوعين البالغين، خاصة مع دخول أعداد أكبر من النساء إلى القوى العاملة. وفي الوقت نفسه، كانت الكشافة تفكر في فتح نفسها للفتيات. كانت هيسلباين في حاجة ماسة إلى إعادة المنظمة إلى الربحية.

"لقد واصلنا طرح أسئلة بسيطة للغاية على أنفسنا"، كما تقول. "ما هو عملنا؟ من هو عميلنا؟ وما هي القيمة التي يعتبرها العميل؟ إذا

كنت من فتيات الكشافة، أو شركة آي بي إم، أو إيه تي آند تي، فعليك أن تدير مهمة ما". # لقد مكن تركيز هيسلباين على المهمة من تحديد النتيجة النهائية لكشافة الفتيات. "نحن هنا حقًا لسبب واحد: مساعدة الفتاة على تحقيق أقصى إمكاناتها. أكثر من أي شيء آخر، كان هذا هو ما يصنع الفارق. لأنه عندما تكون واضحًا بشأن مهمتك، فإن أهداف الشركة وأهداف التشغيل تنبع منها". *

وبمجرد أن توصلت إلى النتيجة النهائية، تمكنت من وضع استراتيجية لمحاولة تحقيقها. فبدأت بإعادة تنظيم الموظفين الوطنيين. ثم أنشأت نظام تخطيط يستخدمه كل من المجالس الإقليمية البالغ عددها 350 مجلسًا. كما قدمت التدريب الإداري للمنظمة. ولم تقيد هيسلباين نفسها بالتغييرات في القيادة والتنظيم. ففي الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي، تغيرت البلاد وتغيرت فتياتها أيضًا - ولكن فتيات الكشافة لم يتغيرن. وقد تناولت هيسلباين هذه القضية أيضًا. وجعلت المنظمة أنشطتها أكثر ملاءمة للثقافة الحالية، فأعطت فرصًا أكبر لاستخدام أجهزة الكمبيوتر، على سبيل المثال، بدلاً من استضافة حفلة. كما سعت إلى مشاركة الأقليات، وأنشأت

لقد قامت هذه المجموعة بتوزيع مواد ثنائية اللغة، وتواصلت مع الأسر ذات الدخل المنخفض. وإذا كان مساعدة الفتيات على تحقيق أقصى إمكاناتهن هو الهدف الأساسي للمجموعة، فلماذا لا تكون أكثر نشاطاً في مساعدة الفتيات اللاتي يتمتعن تقليدياً بفرص أقل؟ لقد نجحت هذه الاستراتيجية بشكل رائع. فقد تضاعفت مشاركة الأقليات في الكشافة ثلاث مرات.

في عام 1990، تركت هيسلباين جمعية الكشافة بعد أن جعلتها منظمة من الدرجة الأولى. ثم أصبحت الرئيسة المؤسسة والمديرة التنفيذية لمؤسسة بيتر إف دراكر لإدارة المنظمات غير الربحية، وهي الآن تشغل منصب رئيس مجلس محافظيها. وفي عام 1998، حصلت على وسام الحرية الرئاسي. وقال الرئيس كلينتون عن هيسلباين خلال الحفل في البيت الأبيض: "لقد شاركت وصفتها الرائعة للشمول والتميز مع عدد لا يحصى من المنظمات التي لا يتم قياس صافي أرباحها بالدولارات، بل بتغيير حياة الناس". ~ لم يكن بإمكانه أن يقول ذلك بشكل أفضل!

لماذا يجب عليك أن تستمتع بعودة التفكير في النتيجة النهائية

إذا كنت معتادًا على التفكير في النتيجة النهائية فقط فيما يتعلق بالمسائل المالية، فقد تفوتك بعض الأمور الحاسمة بالنسبة لك ولمنظمتك. بدلاً من ذلك، فكر في النتيجة النهائية باعتبارها النهاية، أو النتيجة المرجوة. كل نشاط له نتيجة نهائية فريدة. إذا كان لديك وظيفة، فإن عملك له نتيجة نهائية. إذا كنت تخدم في كنيستك، فإن نشاطك له نتيجة نهائية. وكذلك الأمر بالنسبة لجهودك

كوالد، أو زوج، إذا كنت والدًا.

عندما تستكشف مفهوم التفكير الأساسي، أدرك أنه يمكن أن يساعدك بعدة طرق:

1. التفكير في النتيجة النهائية يوفر وضوحًا كبيرًا

ما الفرق بين البولينج والعمل؟ عندما تلعب البولينج، لا يستغرق الأمر سوى ثلاث ثوانٍ لمعرفة مدى أدائك! وهذا أحد الأسباب التي تجعل الناس يحبون الرياضة كثيرًا. لا يوجد انتظار ولا تخمين بشأن النتيجة.

إن التفكير في النتائج النهائية يتيح لك إمكانية قياس النتائج بسرعة وسهولة أكبر. فهو يمنحك معيارًا لقياس النشاط. ويمكن استخدامه كطريقة محددة لضمان أن تكون جميع أنشطتك الصغيرة هادفة ومتوافقة مع تحقيق هدف أكبر.

2. يساعدك التفكير في النتيجة النهائية على تقييم كل موقف

عندما تعرف النتيجة النهائية لعملك، يصبح من الأسهل بكثير معرفة كيفية أدائك في أي مجال معين. على سبيل المثال، عندما بدأت فرانسيس هيسلباين في إدارة جمعية الكشافة للفتيات، كانت تقيس كل شيء مقابل هدف المنظمة المتمثل في مساعدة الفتاة على تحقيق أقصى إمكاناتها ـ من هيكل إدارة المنظمة (الذي غيرته من هرمي إلى مركز) إلى الشارات التي يمكن للفتيات الحصول عليها. ولا توجد أداة قياس أفضل من النتيجة النهائية للعمل.

3. يساعدك التفكير في النتيجة النهائية على اتخاذ أفضل القرارات

إن اتخاذ القرارات يصبح أسهل كثيراً عندما تعرف النتيجة النهائية التي ستحققها. فعندما كانت فتيات الكشافة تكافح في سبعينيات القرن العشرين، حاولت منظمات خارجية إقناع أعضائها بأن يصبحوا ناشطين في مجال حقوق المرأة أو مندوبات من باب إلى باب. ولكن تحت قيادة هيسلباين، أصبح من السهل على فتيات الكشافة أن يرفضن. فقد كن يعرفن النتيجة النهائية التي سيحققنها، وأردن متابعة أهدافهن بتركيز وحماس.

4. التفكير في النتيجة النهائية يولد معنويات عالية

عندما تعرف النتيجة النهائية وتسعى لتحقيقها، فإنك تزيد من فرصك في الفوز بشكل كبير. ولا شيء يولد معنويات عالية مثل الفوز. كيف تصف الفرق الرياضية التي تفوز بالبطولة، أو أقسام الشركة التي تحقق أهدافها، أو المتطوعين الذين يحققون مهمتهم؟ إنهم متحمسون. إن الوصول إلى الهدف يمنحك شعوراً بالبهجة. ولن تتمكن من الوصول إليه إلا إذا كنت تعرف ما هو.

5. التفكير في النتيجة النهائية يضمن مستقبلك

إذا كنت تريد أن تنجح غدًا، فيتعين عليك أن تفكر في النتيجة النهائية اليوم. وهذا ما فعلته فرانسيس هيسلباين، التي قلبت حياة فتيات الكشافة رأسًا على عقب. انظر إلى أي شركة ناجحة ودائمة، وستجد قادة يعرفون النتيجة النهائية التي يريدون تحقيقها. فهم يتخذون قراراتهم، ويخصصون مواردهم، ويوظفون موظفيهم، ويبنون مؤسساتهم لتحقيق هذه النتيجة النهائية.

كيف تستمتع بعودة التفكير في النتيجة النهائية

ليس من الصعب أن ندرك قيمة النتيجة النهائية. يتفق معظم الناس على أن التفكير في النتيجة النهائية له عائد مرتفع. لكن تعلم كيفية التفكير في النتيجة النهائية قد يكون أمرًا صعباً.

1. تحديد النتيجة النهائية الحقيقية

تبدأ عملية التفكير في النتائج النهائية بمعرفة ما تسعى إليه حقًا. وقد يكون هذا الهدف نبيلًا مثل الرؤية الشاملة أو المهمة أو الغرض من المنظمة. أو قد يكون محددًا مثل ما تريد تحقيقه في مشروع معين. والمهم هو أن تكون محددًا قدر الإمكان. إذا كان هدفك هو شيء غامض مثل "النجاح"، فسوف تواجه صعوبة بالغة في محاولة تسخير التفكير في النتائج النهائية لتحقيقه.

الخطوة الأولى هي أن تضع "رغباتك" جانباً. حاول أن تصل إلى النتائج التي تسعى إليها حقاً، أي الجوهر الحقيقي للهدف. ضع جانباً أي مشاعر قد تعكر صفو حكمك، وأزل أي اعتبارات سياسية قد تؤثر على إدراكك. ما الذي تحاول تحقيقه حقاً؟ عندما تتخلص من كل الأشياء التي لا تهمك حقاً، ما الذي تدفع نفسك إلى تحقيقه؟ ما الذي يجب أن يحدث؟ ما الذي هو مقبول؟ هذا هو المحصلة النهائية الحقيقية.

2. اجعل النتيجة النهائية هي الهدف

هل سبق لك أن دخلت في محادثة مع شخص تبدو نواياه مختلفة عما هو مذكور؟ في بعض الأحيان يعكس الموقف خداعًا متعمدًا. ولكن يمكن أن يحدث هذا أيضًا عندما لا يعرف الشخص النتيجة النهائية لنفسه.

والشيء نفسه يحدث في الشركات. ففي بعض الأحيان، على سبيل المثال، لا تتطابق الرسالة المثالية التي يتم التعبير عنها مع النتيجة النهائية الحقيقية. فالغرض والأرباح يتنافسان. وفي وقت سابق، استشهدت بقول جورج دبليو ميرك، الذي قال: "نحاول ألا ننسى أبداً أن الطب من أجل الناس. وليس من أجل الأرباح. فالأرباح تتبعنا، وإذا تذكرنا ذلك، فلن تفشل أبداً في الظهور". ولعل هذا

التصريح كان ليذكر القائمين على مؤسسته بأن الأرباح تخدم الغرض ـ ولا تتنافس معه.

إذا كان تحقيق الربح هو الهدف الحقيقي، ومساعدة الناس لا توفر سوى الوسيلة لتحقيق ذلك، فإن الشركة سوف تعاني. وسوف ينقسم اهتمامها، ولن تساعد الناس بالقدر الذي تستطيعه ولن تحقق الربح الذي تريده.

3. إنشاء خطة استراتيجية لتحقيق النتيجة النهائية

إن التفكير في النتائج النهائية يحقق النتائج المرجوة. ومن الطبيعي أن ترتبط أي خطط تنبع من هذا التفكير مباشرة بالنتائج النهائية ـ ولا يمكن أن يكون هناك سوى خطة واحدة، وليس خطتان أو ثلاث خطط. وبمجرد تحديد النتائج النهائية، فلابد من وضع استراتيجية لتحقيقها. وفي المنظمات، يعني هذا غالباً تحديد العناصر الأساسية أو الوظائف التي لابد وأن تعمل على النحو اللائق لتحقيق النتائج النهائية. وهذه هي مسؤولية القائد.

الأمر المهم هو أنه عندما يتم تحقيق النتيجة النهائية لكل نشاط، فإن النتيجة النهائية تكون قد تحققت. وإذا لم تضف مجموع الأهداف الأصغر إلى النتيجة النهائية الحقيقية، فهذا يعني إما أن استراتيجيتك معيبة أو أنك لم تحدد النتيجة النهائية الحقيقية.

4. قم بمحاذاة أعضاء الفريق مع النتيجة النهائية

بمجرد وضع استراتيجيتك موضع التنفيذ، تأكد من أن موظفيك يتوافقون مع استراتيجيتك. من الناحية المثالية، يجب أن يعرف جميع أعضاء الفريق الهدف الكبير، بالإضافة إلى دورهم الفردي في تحقيقه. يحتاجون إلى معرفة النتيجة النهائية الشخصية وكيفية تحقيقها لتحقيق النتيجة النهائية للمنظمة.

5. التزم بنظام واحد وراقب النتائج باستمرار

يعتقد ديف ساذرلاند، وهو صديق ورئيس سابق لإحدى شركاتي، أن بعض المنظمات تتعرض للمتاعب عندما تحاول مزج الأنظمة. ويؤكد أن العديد من أنواع الأنظمة قد تنجح، ولكن مزج أنظمة مختلفة أو التغيير المستمر من نظام إلى آخر يؤدي إلى الفشل. ويقول ديف:

إن التفكير في النتيجة النهائية لا يمكن أن يكون شيئاً لمرة واحدة. بل لابد وأن يكون جزءاً من نظام العمل والتواصل والإنجاز. ولا يمكنك أن تكتفي بالتناغم مع النتيجة المرجوة بين الحين والآخر. ولابد وأن يكون تحقيق النتائج من خلال التفكير في النتيجة النهائية أسلوب حياة، وإلا فإنه سوف يرسل رسائل متضاربة. وأنا من أتبنى التفكير في النتيجة النهائية. وهو جزء من "نظامي" لتحقيق

الإنجازات. وأمارسه كل يوم. ولا توجد أي قياسات أخرى ـ ولا توجد جهود ضائعة.

كان ديف معتادًا على الاتصال بأعضاء فريقه الميداني كل ليلة لطرح السؤال النهائي الذي يتوقعون سماعه. وكان يراقب باستمرار صافي أرباح الشركة من خلال مراقبتها في كل مجال أساسي.

عندما يتعلق الأمر بالنتائج النهائية، بصرف النظر عن النتيجة النهائية التي تريد تحقيقها، يمكنك تحسينها من خلال التفكير الجيد. والتفكير في النتيجة النهائية له عائد كبير لأنه يساعد في تحويل أفكارك إلى نتائج. وخلافًا لأي نوع آخر من المعالجة العقلية، يمكن أن يساعدك التفكير في النتيجة النهائية على جني أقصى إمكانات تفكيرك وتحقيق كل ما ترغب فيه.

سؤال تفكير

هل أركز على النتيجة النهائية حتى أتمكن من تحقيق أقصى عائد وأحصد الإمكانات الكاملة لتفكيري؟

فكرة أخيرة

آمل أن تكون قد استمتعت بهذا الكتاب. ومع تقدمك للأمام، أتمنى لك النجاح وأقترح عليك أن تضع في اعتبارك...

1. كل شيء يبدأ بفكرة.

"الحياة تتكون مما يفكر فيه الإنسان طوال اليوم." - راتبه واتبو إي:ميرسون

2. ما نفكر فيه يحدد من نحن، وما نحن عليه يحدد ما نفعله.

"إن أفعال الرجال هي أفضل تفسير لأفكارهم." - جون لوك

3. أفكارنا تحدد مصيرنا، ومصيرنا يحدد إرثنا.

"أنت اليوم حيث أوصلتك أفكارك. سوف تكون

"غدًا حيث تأخذك أفكارك." - جيمس أوتن

4. الأشخاص الذين يصلون إلى القمة يفكرون بطريقة مختلفة عن الآخرين.

"لا شيء يحد من الإنجاز مثل التفكير البسيط؛ ولا شيء يوسع الاحتمالات مثل التفكير المطلق." - ويلس عرار وارب

5. يمكننا تغيير طريقة تفكيرنا.

"كل ما هو حق... شريف... عادل... طاهر... محبوب... له سمعة طيبة. إذا كان هناك أي فضيلة وإذا كان هناك أي شيء يستحق الثناء، فكر في "هذه الأشياء." —باو أبوستيز

ملحوظات

1. جيمس سي. كولينز وجيري آي. بوراس، "مصممة لتدوم: العادات الناجحة للشركات الرؤيوية" (نيويورك: هاربر بيزنس، 1994)، 213.

2. جوشوا س. روبنشتاين، وديفيد إي. ماير، وجيفري إي. إيفانز، "السيطرة التنفيذية على العمليات المعرفية في تبديل المهام"، مجلة علم النفس التجريبي، مقتبسة من استراتيجيات القيادة، المجلد 4، العدد 12، ديسمبر 2001.

3. أنيت موسر ويلمان، الوجوه الخمسة للعبقرية: المهارات اللازمة لإتقان الأفكار في العمل (نيويورك: فايكنج، 2001)، 6.

4. أنيت موسر ويلمان، الوجوه الخمسة للعبقرية: المهارات اللازمة لإتقان الأفكار في العمل (نيويورك: فايكنج، 2001)، 9.

5. إيرني جيه زيلينسكي، متعة عدم معرفة كل شيء: الاستفادة من الإبداع في العمل أو اللعب (شيكاغو: كتب VIP، 1994)، 7.

6. جيمس ألين، حكمة جيمس ألين (سان دييغو: مطبعة لوريل كريك، 1997).

7. كريس بالوتشكو، "الأمن قضية ضخمة في السوبر بول"، sports.yahoo.com/nfl/news، 2 فبراير/شباط 2002.

8. بوب بيهل، التخطيط الرئيسي: دليل كامل لبناء خطة استراتيجية لعملك أو كنيستك أو مؤسستك (ناشفيل: برودمان وهولمان، 1997)، 10.

9. جانيت فرانكستون، "ارتباط منزل ماكسويل بعيد الفصح يمتد لسنوات"، صحيفة أتلانتا جورنال كونستيتيوشن، 27 مارس 2002، ص 1.

10. جانيت فرانكستون، "ارتباط منزل ماكسويل بعيد الفصح يمتد لسنوات"، صحيفة أتلانتا جورنال كونستيتيوشن، 27 مارس 2002، ص 10.

11. كريس ساليفيتش، جورج لوكاس (نيويورك: مطبعة ثاندرز ماوث، 1998)، ص 113.

12. إريك بولي، "عمدة العالم"، مجلة تايم، 31 ديسمبر/كانون الأول 2001، www.time.com.

13. سالي كلاين (محررة)، جورج لوكاس: المقابلات (جاكسون: مطبعة جامعة ميسيسيبي، 1999)، 96.

14. سالي كلاين (محررة)، جورج لوكاس: المقابلات (جاكسون: مطبعة جامعة ميسيسيبي، 1999)، 121.

15. "دروس القيادة: مقابلة مع دون سوديركويست"، جمعية ويلو كريك.

16. مارك توين، اتباع خط الاستواء (هوبويل، نيو جيرسي: إيكو برس، 1996)، 96.

17. بينو مولر هيل، "العلم والحقيقة والقيم الأخرى"، مجلة المراجعة الفصلية لعلم الأحياء، المجلد 68، العدد 3 (سبتمبر 1993)، 399-407.

18. جيفري جيه فوكس، كيف تصبح الرئيس التنفيذي (نيويورك: هايبريون، 1998)، ص 115.

19. "برنامج ميكتيزان يزيل الظلام من مرض قديم"، تقرير الأعمال الخيرية للشركات، ميرك، ص 11، 27 www.merck.com، أبريل/نيسان 2002.

20. فيلبي 2: 3-4.

21. جون أ. بيرن، "الاستفادة من المنظمات غير الربحية"، بيزنس ويك، 26 مارس/آذار 1990، ص 70.

22. جون أ. بيرن، "الاستفادة من المنظمات غير الربحية"، بيزنس ويك، 26 مارس/آذار 1990، ص 72.

23. "هيسلباين يفوز بميدالية الحرية الرئاسية"، www.drucker.org، 19 ديسمبر/كانون الأول 2001.

عسور المؤلف

جون سي ماكسويل هو خبير دولي في القيادة ومتحدث ومؤلف باع أكثر من 16 مليون كتاب. قامت منظماته بتدريب أكثر من 2 مليون قائد في جميع أنحاء العالم. دكتور ماكسويل هو مؤسس EQUIP و INJOY Stewardship Services. يتحدث كل عام إلى شركات Fortune 500 وقادة الحكومات الدولية والمنظمات المتنوعة مثل الأكاديمية العسكرية للولايات المتحدة في ويست بوينت والرابطة الوطنية لكرة القدم. ماكسويل هو مؤلف كتب الأكثر مبيعًا في نيويورك تايمز وول ستريت جورنال وبيزنس ويك، وقد تم اختياره كأفضل معلم قيادة في العالم من قبل Leadershipgurus.net. كان أيضًا واحدًا من خمسة وعشرين مؤلفًا وفنانًا فقط تم اختيارهم لقاعة مشاهير الذكرى السنوية العاشرة لأمازون. بيعت ثلاثة من كتبه، وهي The 21 Irrefutable Laws of

Leadership وDeveloping the Leader Within You وThe 21 Indispensable Qualitys of a Leader، أكثر من مليون نسخة.



كيف يفكر الناجحون

كما كتب جون سي ماكسويل: "الركض مع العمالقة اليوم أمر مهم، التفكير من أجل التغيير، الأخلاقيات 101"

اجعل اليوم مهمًا

يمثل المؤلف وكالة Yates & Yates، LLP الأدبية، أورانج، كاليفورنيا.

مركز شارع هاشيت للكتب، 237 بارك أفينيو، نيويورك، نيويورك 10017

قم بزيارة موقعنا الإلكتروني على www.HachetteBookGroup.com.

يعد مركز الشارع قسمًا من Hachette Book Group, Inc.

اسم وشعار Center Street هي علامات تجارية لشركة Hachette Book Group, Inc.

الطبعة الأولى للكتاب الإلكتروني: يونيو 2009

رقم الكتاب الدولي الموحد: 978-1-599-95215-4